

**PENGARUH PENGETAHUAN PRODUK, NISBAH BAGI HASIL DAN
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA
DI BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung
(studi pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal)**



Skripsi

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Perbankan Syariah



Oleh

MELI SAPUTRI

NPM.: 1351020147

Jurusan : Perbankan Syariah

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
TAHUN 2017/1439H**

**PENGARUH PENGETAHUAN PRODUK, NISBAH BAGI HASIL DAN
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA
DI BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung
(studi pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal)**

Skripsi

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan memenuhi syarat-syarat
guna memperoleh gelar sarjana S1 dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh

MELI SAPUTRI
NPM.: 1351020147

Jurusan : Perbankan Syariah

Pembimbing I : Heni Noviarita, S. E., M.Si
Pembimbing II : M. Kurniawan, S. E., M. E. Sy

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
TAHUN 2017/1439H**

ABSTRAK

Informasi mengenai produk tabungan, dan nisbah bagi hasil maupun kualitas pelayanan yang diterapkan sangat penting bagi calon anggota. Calon anggota yang mengetahui jasa maupun produk dari lembaga keuangan tersebut akan merasa diuntungkan dan cenderung untuk menggunakannya. Namun apabila tidak puas, maka mereka akan beralih menggunakan produk dan jasa dari lembaga keuangan lainnya. Oleh karena itu sebelum calon anggota menggunakan produk tersebut, maka diperlukan sebuah informasi agar nantinya tidak ada pihak-pihak yang merasa dirugikan maupun merugikan.

Pemahaman yang rendah calon nasabah diakibatkan kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak BTM itu sendiri. Namun meski demikian anggota tabungan siwadu personal terbilang cukup banyak. Dalam akadnya sendiri BTM Bina Masyarakat Utama menggunakan sistem nisbah bagi hasil sedangkan untuk produk si Wadu Fitri menggunakan nisbah bagi hasil yang dalam periode akhir dikonversikan menjadi *parcel*/bingkisan. Anggota BTM sendiri tidak mengetahui adanya nisbah yang diterapkan. Sama halnya dengan pelayanan yang diterapkan, karena kebanyakan anggota tidak pernah berkunjung ke kantor pusat yang berada di Kelurahan Waydadi tersebut, sehingga mereka tidak pernah merasakan kualitas pelayanan yang diterapkan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan produk, nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap keputusan menabung anggota pada BTM Bina Masyarakat Utama Waydadi. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 100 responden yang menjadi nasabah produk siwadu personal. Data yang dikumpulkan menggunakan kuisioner dengan skala likert. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif, data diolah dengan bantuan software SPSS.17. Tahap pertama dengan menguji kevaliditasan data dan reliabilitas kuesioner. Tahap selanjutnya dianalisis dengan regresi berganda melalui uji statistik, Uji F, Uji T, dan Uji Asumsi Klasik dengan tingkat signifikansi 0,05 atau $\alpha = 5\%$.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa, (1) variabel pengetahuan produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama, (2) variabel nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama, (3) variabel pelayanan positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama.

Kata Kunci : *Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil, Pelayanan*

MOTTO

وَلَقَدْ جِئْنَاهُمْ بِكِتَابٍ فَصَّلْنَاهُ عَلَىٰ عِلْمٍ هُدًى وَرَحْمَةً لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ ﴿٥٦﴾

Artinya:

Dan Sesungguhnya Kami telah mendatangkan sebuah kitab (Al Quran) kepada mereka yang Kami telah menjelaskannya atas dasar pengetahuan Kami; menjadi petunjuk dan rahmat bagi orang-orang yang beriman. (Q.S Al- A'raf ayat 56)



PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, dan karunia-Nya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan, dan kelancaran untukku dalam mengerjakan skripsi ini. Dan terimakasihku persembahkan kepada :

1. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Mulyadi dan Ibu Suryana yang senantiasa mendukungku serta yang selalu mendoakanku dengan penuh harapan untuk keberhasilanku.
2. Saudari - saudariku ; Dina Oktarina, Sri Dewi Astuti, S. Pd., Megawati S. Pd, Adikku tercinta Umar Wira Hadi Kusuma, serta Kakak Iparku Teunku Dedi dan Akhi Munawir dan Keponakanku Fathi Najya Alesha.
3. Sahabat - sahabat seperjuanganku Deka Silvia , Susanti, Megawati, Sikembar Ulfa dan Nurul Fauziah, yang selalu mendukung serta membantuku selama ini.
4. Partner mengajarku Bunda Indri, Desy, ibu Endang, Mba Lucy, Bu Novi, dan Siswa/I Ku yang membuatku tetap semangat.
5. Keluarga besar Mahasiswa/i Perbankan Syariah angkatan 2013 UIN RADEN INTAN LAMPUNG.
6. Almamater tercinta Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN RADEN INTAN LAMPUNG.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Meli Saputri dilahirkan di Sri Basuki pada tanggal 25 Desember 1995, merupakan putri ke empat dari lima bersaudara buah cinta dari pasangan Bapak Mulyadi dan Ibu Suryana.

Pendidikan pertama di mulai pada usia 5 tahun, pada tahun 2001-2007 di SDN Sri Basuki Kec. Negeri Besar Kab. Waykanan. Setelah lulus penulis melanjutkan di SMP N 01 Negeri Besar Kec. Negeri Besar Kab. Way Kanan pada tahun 2007-2010. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan ke jenjang menengah atas di SMA N 02 Negeri Besar Kec. Negeri Besar Kab. Way Kanan pada tahun 2010-2013.

Pada tahun yang sama, tahun 2013 penulis melanjutkan jenjang Strata 1 (S1) di Perguruan tinggi UIN RADEN INTAN LAMPUNG pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan mengemban program studi Perbankan Syariah. Selanjutnya pada tahun 2016 penulis mengajar sebagai tenaga honorer di TK Al-Ulya III Perum Polri, Rajabasa hingga sekarang.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat, hidayah, dan inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar. Penulisan skripsi dengan judul **“Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota BTM Bina Masyarakat Utama (Studi Pada Anggota Si Wadu Personal)”**. Shalawat beserta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, para sahabat, keluarga dan pengikutnya.

Penelitian ini merupakan tugas akhir pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN RADEN INTAN LAMPUNG sebagai syarat untuk memperoleh gelar Strata satu. Dalam upaya menyelesaikan penelitian ini penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. Moh. Bahrudin, M.A. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN RADEN INTAN LAMPUNG.
2. Ahmad Habibi, S.E., M.E. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UIN RADEN INTAN LAMPUNG..
3. Heni Noviarita, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing I, yang telah membimbing dari awal proses judul dengan memberikan arahan, koreksi, evaluasi serta masukan demi terwujudnya skripsi ini.
4. M. Kurniawan, S.E., M.E.Sy Selaku Sekertaris Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN RADEN INTAN

LAMPUNG dan selaku Dosen Pembimbing II, yang selama ini telah memberikan arahan, koreksi serta masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik.

5. Seluruh Dosen Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN RADEN INTAN LAMPUNG yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan selama menempuh pendidikan.
6. Seluruh mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah terkhusus teman-teman Mahasiswa Perbankan Syariah kelas B yang selalu kompak .
7. Sahabatku Deka Silvia, Susanty, Megawati yang banyak memberiku semangat selama ini. Sikembar Nurul dan Ulfa Fauziah yang selalu kompak dan berjuang hingga akhir.
8. Rekan-rekan mengajar Al-Ulya III, Bunda Indri, Desy, Anggun, Uci, Oma Endang dan Bunda Novi, terimakasih dukungannya.

Semoga Allah SWT memberikan berkah atas kebaikan serta jasa-jasa mereka semua dengan rahmat dan kebaikan terbaik dari-Nya. Dan semoga skripsi ini menjadi bermanfaat bagi segala pihak yang membaca dan mempelajarinya.

Bandar Lampung, Februari 2018

MELI SAPUTRI
NPM. 1351020147

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT PENULIS.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah	3
D. Rumusan Masalah	11
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teori.....	14
1. Pengetahuan Anggota	14
2. Nisbah Bagi Hasil	29
3. Kualitas Pelayanan	40
4. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi keputusan menjadi Anggota.....	52
B. Penelitian Terdahulu	56
C. Definisi operasional variabel	58
D. Kerangka Pemikiran	60
E. Hipotesis	61
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan, Jenis Dan Sifat Penelitian	63
B. Sumber Data	64
C. Tehnik Pengumpulan Data	65
D. Populasi Dan Sampel.....	67
E. Tehnik Pengolahan Dan Analisis Data.....	68
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	75
1. Sejarah singkat BTM BiMU	75
2. Tujuan berdirinya BTM BiMU	77
3. Visi dan misi BTM BiMU.....	78
4. Struktur dan organisasi BTM BiMU	78
5. Kantor cabang BTM BiMU	79

6. Produk-produk BTM BiMU	80
B. Karakteristik Responden	88
C. Analisis data.....	91
D. Pembahasan	
1. Pengaruh pengetahuan calon anggota mengenai produk terhadap keputusan menjadi Anggota BTM BiMU.....	102
2. Pengaruh nisbah bagi hasil yang diterapkan terhadap keputusan menjadi Anggota BTM BiMU	105
3. Pengaruh pelayanan yang diterapkan terhadap keputusan menjadi Anggota BTM BiMU	107
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	108
B. Saran	108
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Pengguna Produk Tabungan	7
Tabel 2.1 Perbedaan Bunga Dan Bagi Hasil	37
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	53
Tabel 2.3 Definisi Operasional Variabel.....	58
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	91
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	92
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan..	92
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	93
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pendapatan....	93
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas	95
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas	96
Tabel 4.9 Hasil Uji Multikolonierisme	98
Tabel 4.10 Hasil Uji Regresi Berganda	100
Tabel 4.11 Hasil Uji Parsial (T).....	102
Tabel 4.12 Hasil Uji Simultasn (F).....	103
Tabel 4.13 Hasil Uji Determinasi	104



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	61
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas	97
Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroksiditas	99



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami maksud dalam judul ini, maka penulis perlu menjelaskan terlebih dahulu kata kunci yang terdapat dalam skripsi yang berjudul: “*Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Di BTM Bina Masyarakat Utama (Studi Pada Anggota Si Wadu Personal)*”, adapun beberapa istilah yang terdapat pada judul, yaitu:

1. Pengaruh adalah daya yang ada atau tumbuh dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk kepercayaan, watak, atau perbuatan seseorang.¹
2. Produk simpanan, simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada LKM dalam bentuk tabungan dan/atau deposito berdasarkan perjanjian penyimpanan dana.²
3. Nisbah Bagi Hasil, porsi bagi hasil antara pihak BTM dan anggota atas transaksi pendanaan dan pembiayaan dengan akad bagi hasil, yang besarnya sesuai dengan kesepakatan yang ditetapkan diawal kesepakatan.

¹ Basrah Saidani Dan Samsul Arifin, “Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen”, (Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia Vol. 3, No.1, 2013)

² Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro, h. 2.

4. Pelayanan adalah setiap kegiatan atau manfaat yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat kepemilikan sesuatu.³

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dalam judul skripsi ini yaitu pemahaman calon anggota terhadap produk, nisbah bagi hasil, dan pelayanan yang diterapkan terhadap keputusannya menjadi anggota di BTM BiMU.

B. Alasan Memilih Judul

1. Secara Objektif

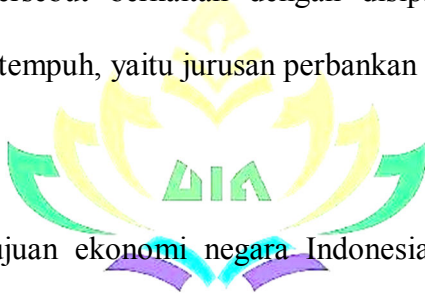
Peneliti tertarik dengan permasalahan ini dikarenakan banyaknya produk - produk lembaga keuangan mikro, khususnya produk simpanan syariah dengan sistem bagi hasil. Namun karena keterbatasan informasi yang diterima menyebabkan banyak masyarakat tidak mengetahui betul seperti apa produk simpanan dan sistem bagi hasil yang diterapkan pada lembaga keuangan mikro. Maka dari itu peneliti tertarik meneliti permasalahan ini guna melihat pengaruh pengetahuan produk, nisbah bagi hasil dan pelayanan yang diterapkan terhadap keputusan masyarakat menjadi anggota di BTM BiMU.

³ Ruly Purwanto, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan" (Studi Pada Rumah Sakit Urip Sumuharjo Lampung), (Skripsi :Iain Raden Intan Lampung, 2011), h. 2

2. Secara Subyektif

- a. Penelitian ini belum pernah diteliti dan dibahas sebelumnya oleh para mahasiswa UIN RADEN INTAN LAMPUNG khususnya untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- b. Penelitian ini dirasa mampu untuk diselesaikan oleh penulis, mengingat adanya ketersediaan bahan literatur yang cukup memadai serta data dan informasi lainya yang berkaitan dengan penelitian baik data sekunder dan data primer memiliki kemudahan akses serta akses letak objek penelitian mudah dijangkau oleh penulis.
- c. Judul tersebut berkaitan dengan disiplin ilmu yang sedang penulis tempuh, yaitu jurusan perbankan syariah.

C. Latar Belakang



Salah satu tujuan ekonomi negara Indonesia adalah meningkatkan kesejahteraan rakyat dengan mengembangkan perekonomian rakyat yang didukung pertumbuhan ekonomi nasional secara berkelanjutan, menciptakan lapangan kerja yang memadai, mendorong peningkatan pendapatan masyarakat, mengurangi tingkat kemiskinan melalui berbagai sektor, baik perdagangan, perindustrian, pertanian dan lain-lain. Dalam upaya mendorong pemberdayaan masyarakat, khususnya masyarakat penghasilan menengah kebawah dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) diperlukan dukungan komprehensif dari lembaga keuangan.

Lembaga keuangan mikro islam atau yang biasa dikenal sebagai lembaga keuangan mikro syariah adalah lembaga keuangan yang bekerja untuk menjembatani kebutuhan masyarakat, berdasarkan prinsip dan konsep syariah dengan prinsip bagi hasil.⁴ Lembaga keuangan mikro syari'ah menjadi lembaga keuangan alternatif bagi para pelaku ekonomi usaha kecil yang tidak dapat berhubungan dengan perbankan untuk mendapatkan modal usahanya. Salah satunya adalah BTM Bina Masyarakat Utama selanjutnya disebut BTM BiMU yang terletak di kelurahan Way Dadi Bandar Lampung.

BTM adalah kependekatan Baitul Tamwil Muhammdiyah, yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Prinsip Syariah, artinya semua transaksi keuangan dilakukan dengan akad sesuai dengan syariat Islam. Secara keseluruhan *Baitut Tamwil* dimaknai sebagai tempat untuk mengembangkan usaha atau tempat untuk mengembangkan harta kekayaan. BTM dibangun dengan mengambil konsep dasar *Baitul Maal wat-Tamwil*, yang merupakan gabungan antara *Baitut Tamwil*, unit yang menjalankan pembiayaan secara komersial dan *Baitul Maal*, unit yang menjalankan pembiayaan non komersial-sosial dengan dana yang bersumber dari titipan zakat, infaq, dan shodaqoh.⁵

BTM didirikan oleh warga Muhammadiyah beranggotakan orang-perorang (bukan badan hukum) yang seluruhnya atau sebagian di antaranya adalah warga Persyarikatan Muhammadiyah, dan beroperasi di lingkungan

⁴ Muhammad, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007)., h. 32

⁵ <http://BTMlampung.co.id> (diakses pada tanggal 23 Maret 2017 pukul 20:17 WIB)

Muhammadiyah, di mana terdapat para pedagang kecil dan mikro yang menjadi anggotanya. Oleh karena itu, BTM dapat melayani seluruh lapisan masyarakat.⁶

Baitul Tamwil Muhammadiyah sendiri telah ada sejak bulan februari 2014, meskipun pada waktu itu namanya belum koperasi melainkan Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Hal ini ditandai dengan mulainya kegiatan pembiayaan kepada pedagang-pedagan kecil yang ada dipasar tradisional Way Halim-Bandar Lampung.

Pengetahuan calon anggota berfokus hanya pada informasi yang diketahui mengenai suatu hal tertentu. Pengetahuan calon anggota terhadap BTM BiMU mencakup pengetahuan produk dan nisbah bagi hasil, serta persepsi pelayanan. Informasi mengenai produk tabungan dan nisbah bagi hasil sangat penting bagi calon anggota. Calon anggota yang mengetahui jasa tabungan tersebut, jika merasa diuntungkan dalam hal tersebut maka cenderung berminat untuk menggunakan jasa tabungan tersebut. Namun, apabila tidak puas dengan jasa tersebut, maka ia akan beralih menggunakan jasa tabungan lembaga lain yang dianggap memberikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan BTM BiMU dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Produk merupakan salah satu faktor penentu ketertarikan nasabah untuk menggunakan lembaga tersebut. Produk yang lebih inovatif dan kreatif dapat menjadi salah satu alternatif pilihan bagi calon anggota untuk

⁶ *Ibid*

menabung, terlebih ada nilai manfaat yang lebih bagi pengguna. BTM BiMU sendiri memiliki keunikan pada produk yang ditawarkan, dimana produk – produk yang ditawarkan pada masyarakat lebih inovatif, seperti produk Simpanan yang ditawarkan dalam beberapa jenis diantaranya ada Simpanan Wadiah Personal, Simpanan Mudharabah Fitri, Simpanan Wadiah Haji, Simpanan Mudharabah Tarbiyah, dan masih banyak lagi Simpanan yang berprinsip wadiah dan mudharabah.⁷ Selain itu juga terdapat jenis pembiayaan yang ditawarkan dalam beberapa jenis seperti pembiayaan modal Usaha, pembiayaan kendaraan berencana dan lain–lain.

Salah satu produk simpanan yang paling banyak diminati oleh anggota adalah Si Wadu Personal.⁸ Simpanan Wadiah Umat (Si Wadu) adalah simpanan anggota yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai dengan kebutuhan anggota dengan berdasarkan akad *Wadiah Yad Dhamanah*. Keuntungan yang didapat dari simpanan ini adalah adanya nisbah bagi hasil yang akan diberikan kepada anggota yang dikonfersikan dalam bentuk bingkisan/*parcel*.

Adapun jumlah pengguna produk simpanan di BTM BiMU adalah sebagai berikut :

⁷ *Ibid*

⁸ Ari, Selaku HRD BTM Binaan Masyarakat Utama, Wawancara Pada Tanggal 23 Maret 2017, Pukul 15:05 Wib

Tabel 1.1
Jumlah Anggota Pengguna Produk Simpanan

No	Nama Produk	Jumlah Nasabah
1	Siwadu Personal	153
2	Siwadu Tarbiyah	133
3	Siwadu Fitri	96
4	Siwadu Qurban	54
5	Siwadu Haji & Umrah	55

Sumber: BTM Bina Masyarakat Utama, 2017

Produk simpanan memegang peranan penting dalam kehidupan individu maupun masyarakat. Secara makro, simpanan merupakan sumber investasi guna mendorong pertumbuhan ekonomi untuk mencapai realitas cita-cita masyarakat yang sejahtera, berkemakmuran dan yang berkeadilan. BTM BiMU telah mampu memenuhi kebutuhan masyarakat yang menginginkan sistem koperasi yang berlandaskan pada syariat Islam. Simpanan bagi hasil sendiri merupakan suatu tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudhārabah*.

Daya tarik BTM BiMU juga dipengaruhi oleh adanya sistem bagi hasil dan pelayanan yang memuaskan. Sistem bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana (*shahibul māāl*) dan pengelola dana (*mudhārib*) yang terjadi antara BTM BiMU. Sistem bagi hasil dapat dikatakan sebagai konsep yang mempunyai unsur keadilan, dimana tidak ada suatu pihak yang diuntungkan sementara pihak lain dirugikan antara pemilik dana dan pengelola dana sehingga besarnya benefit yang diperoleh deposan sangat tergantung kepada kemampuan BTM BiMU dalam menginvestasikan dana-dana, dan dengan menabung di lembaga keuangan syariah akan relatif lebih aman ditinjau

dari perspektif Islam, karena akan mendapatkan keuntungan atau bagi hasil yang dihasilkan dari bisnis yang halal.

Hal ini memberi arti bahwa faktor bagi hasil sangat menentukan bagi calon anggota dalam hal mengambil keputusan menabung di BTM BiMU atau dengan semakin meningkat bagi hasil maka keinginan calon anggota mengambil keputusan menabung di BTM BiMU akan semakin besar. Dalam prakteknya sendiri, BTM BiMU Waydadi menerapkan sistem bagi hasil dalam bentuk bingkisan/*Parcel* pada produk simpanan Fitri, untuk anggota yang memiliki saldo sebesar 2 juta sampai 20 juta keatas.⁹ Hal ini berdasarkan kesepakatan bersama, dan bagi hasil dalam bentuk parcel ini juga merupakan salah satu strategi lembaga untuk menarik anggota agar mau menabung menggunakan produk simpanan fitri. Sedangkan untuk produk simpanan lainnya BTM BiMU menerapkan nisbah sesuai dengan kesepakatan bersama, yang biasanya lembaga menerapkan nisbah 40 : 60 atau 25 : 75.¹⁰

Oleh karenanya, sebelum calon anggota mempergunakan jasa lembaga keuangan mikro, maka diperlukan sebuah atau beberapa informasi atau pengetahuan akan suatu lembaga serta produk-produknya, agar nantinya tidak ada pihak yang merasa merugikan atau dirugikan. Ketatnya persaingan dunia usaha telah memicu perusahaan keuangan untuk terus berusaha menciptakan kepuasan. Kepuasan pelanggan merupakan hal yang penting,

⁹ Ari, Wawancara dengan HRD BTM BiMU, Waydadi Bandar Lampung, 23 Maret 2017 Pukul 15:05 WIB

¹⁰ Diah, Wawancara Dengan HRD BTM BiMU, Waydadi Bandar Lampung, 26 April 2018, Pukul 10: 00 WIB

karena dapat memberikan banyak manfaat untuk perusahaan itu sendiri. Salah satu manfaat dari kepuasan konsumen adalah menciptakan hubungan yang baik antara nasabah dan perusahaan sehingga menciptakan loyalitas dan pembelian ulang. Hal tersebut sangat diperlukan oleh lembaga keuangan Syariah agar dapat bertahan dalam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan konvensional. Karena dalam perbankan syariah perusahaan dituntut untuk memberikan pelayanan yang dapat memuaskan nasabah baik dari segi bisnis maupun religiusitas mereka.

Seorang anggota, jika merasa puas dengan nilai manfaat yang diberikan dari produk atau jasa, sangat besar kemungkinannya menjadi anggota dalam waktu yang lama. Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller bahwa Kepuasan Konsumen adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan.¹¹ Kepuasan anggota juga dipengaruhi oleh persepsi calon anggota terhadap kualitas pelayanan yang akan diberikan. Pada dasarnya lembaga keuangan syariah dan konvensional memberikan jasa yang hampir sama, yaitu memberikan jasa penghimpun dana dan penyaluran dana, namun karena dasar-dasar dan nilai yang digunakan berbeda, maka bentuk dan pelayanannya memiliki perbedaan. Persepsi kualitas pelayanan pelanggan juga terbentuk akibat dari penggunaan produk yang pernah digunakan, maupun dari preferensi anggota lainnya.

¹¹ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 2007, h. 177.

Tingginya jumlah umat Islam di Indonesia merupakan peluang yang sangat besar bagi lembaga keuangan mikro dalam mendapatkan calon anggota, terutama bagi BTM BiMU diwilayah Lampung. Namun sayangnya para calon anggota belum mengetahui betul seperti apa produk tabungan dan sistem bagi hasil yang terdapat pada BTM BiMU.

Pemahaman yang rendah masyarakat salah satunya diakibatkan oleh kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak BTM BiMU mengenai produk simpanan dan nisbah bagi hasil yang diterapkan, serta informasi yang ada tidak sesuai dengan penerapannya, sehingga calon anggota kebingungan akan informasi yang diterimanya, dengan demikian hal tersebut mempengaruhi minat dan keputusan calon anggota dalam memilih BMT BiMU. Hal tersebut diakui oleh pihak BTM, bahwasanya masyarakat mendapatkan informasi mengenai produk tabungan dan nisbah bagi hasil yang diterapkan dari informasi mulut ke mulut.¹² Maka tugas penting BTM BiMU adalah meningkatkan sosialisasi sistem keuangan syariah, serta produk - produk melalui media massa yang efektif, sehingga pengetahuan masyarakat tidak terbatas hanya kepada pengetahuan produk dan bagi hasil.

Faktanya, meski media informasi yang digunakan masih tradisional, anggota BTM BiMU terbilang cukup banyak. Hal ini dikarenakan persepsi masyarakat bahwa lebih mudah dan nyaman menggunakan produk di BTM

¹² Ari, Selaku Direktur BTM BiMU, Wawancara Pada Tanggal 23 Maret 2017, Pukul 15:05 WIB

BiMU, karena selain mendapatkan keuntungan mereka juga terdaftar sebagai anggota BTM BiMU itu sendiri.¹³

Oleh karena itu, pengetahuan calon anggota mengenai produk tabungan dan nisbah bagi hasil yang diterapkan serta persepsi pelayanan tersebut mempengaruhi keputusan calon anggota dalam memilih BTM BiMU untuk menjadi anggota. Hal inilah yang menarik perhatian penulis untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Produk Simpanan, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama”

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh pengetahuan calon anggota mengenai produk Si Wadu Personal terhadap keputusannya menjadi anggota di BTM Bina Masyarakat Utama?
2. Bagaimana pengaruh nisbah bagi hasil yang diterapkan terhadap keputusannya menjadi anggota BTM Bina Masyarakat Utama?
3. Bagaimana pengaruh pelayanan yang diterapkan terhadap keputusannya menjadi anggota BTM Bina Masyarakat Utama?

¹³ *Ibid.*

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian skripsi ini dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengetahuan calon anggota mengenai produk tabungan Si Wadu Personal di BTM Bina Masyarakat Utama.
- b. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh nisbah bagi hasil yang diterapkan di BTM Bina Masyarakat Utama.
- c. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pelayanan yang diterapkan terhadap keputusannya menjadi anggota BTM Bina Masyarakat Utama?

2. Manfaat Penelitian

- a. Untuk memudahkan calon nasabah mengetahui tentang produk simpanan dan sistem nisbah bagi hasil Lembaga Keuangan syari'ah non Bank khususnya terhadap keputusan menabung di BTM BiMU.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa tambahan pengetahuan empiris kepada penulis mengenai pengaruh pengetahuan produk simpanan, nisbah bagi hasil dan persepsi pelayanan di BiMU lebih luas lagi.

- c. Hasil penelitian diharapkan dapat memberi manfaat kepada Lemabaga, khususnya mengenai pentingnya sosialisasi terhadap produk-produk simpanan dan nisbah bagi hasil, serta meningkatkan kualitas pelayanan yang diterapkan oleh BTM BiMU, sehingga dapat memberikan informasi yang berguna bagi masyarakat selaku calon anggota.
- d. Bermanfaat untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan sebagai bahan refrensi yang dapat diharapkan dapat menembah wawasan bagi pembaca terutama tentang pengetahuan produk simpanan serta nisbah bagi hasil terkait dengan pengaruhnya dalam proses pengambilan keputusan.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Pengetahuan Anggota

Pengetahuan (knowledge) adalah segala sesuatu yang diketahui.¹⁴ Pengetahuan juga berarti hasil dari aktivitas mengetahui, yakni tersingkapnya suatu kenyataan kedalam jiwa hingga tidak ada keraguan terhadapnya. "Ketidakraguan" merupakan syarat mutlak bagi jiwa untuk dapat dikatakan "mengetahui".¹⁵

Sedangkan Anggota adalah orang-orang/ badan hukum yang memiliki kepentingan yang sama yaitu pemilik dan sekaligus pengguna jasa koperasi itu sendiri, berpartisipasi aktif untuk mengembangkan usaha koperasi dan syarat-syarat lain yang ditentukan dalam anggar dasar koperasi serta terdaftar dalam buku anggota.

Pengetahuan anggota yaitu bagaimana atau darimana calon anggota mendapatkan informasi tentang produk simpanan dan nisbah bagi hasil yang diterapkan BTM. Jadi dapat disimpulkan bahwa pengetahuan calon anggota adalah segala sesuatu yang diketahui pihak-pihak yang menggunakan jasa terhadap produk maupun jasa tersebut, sehingga tidak ada keraguan didalamnya.

¹⁴ Alwi, Hasan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), h. 121.

¹⁵ Mundiri, *Logika*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2000), h. 4.

Pengetahuan calon anggota bisa didapat dari anggota keluarga, teman, atau orang lain yang sudah menggunakan produk atau informasi yang didapat dari promosi yang dilakukan lembaga, baik melalui brosur, media cetak maupun media internet sehingga calon anggota dapat mengetahui produk-produk simpanan yang tersedia dan bagaimana penerapan bagi hasilnya.

Pengetahuan konsumen adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen.¹⁶

Pengetahuan seseorang itu sendiri dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya:

a. Pendidikan

Pendidikan adalah sebuah proses pengubahan sikap dan tata laku seseorang atau kelompok dan juga bisa mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan. Pengetahuan dapat diperoleh melalui pendidikan, pendidikan formal maupun non formal, misalnya melalui kegiatan pembelajaran yang diterima seseorang di bangku sekolah. Melalui pendidikan tersebut seseorang atau kelompok dapat memperoleh pengetahuan yang lebih luas.

¹⁶ Sumarwan, Ujang, *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran)* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), h. 27.

b. Media

Media yang secara khusus didesain untuk mencapai masyarakat yang sangat luas. Misalnya televisi, radio, koran, papan reklame, dan majalah. Pengetahuan dapat diperoleh melalui media. Media merupakan sarana informasi yang sangat cepat, dengan media Seseorang atau kelompok dapat mengetahui sebuah informasi, misalnya media televisi dan radio yang merupakan sarana informasi dan hiburan paling banyak yang tersebar luas, bahkan di desa sekalipun. Sama halnya dengan media lainnya, yang memiliki fungsi untuk memberikan informasi kepada masyarakat.

c. Keterpaparan informasi

Informasi adalah sesuatu yang dapat dilakukan atau pula dapat berupa transfer pengetahuan, informasi dapat mencakup data, teks, image, kode, program komputer, *database*. Informasi juga dapat kita jumpa dalam kehidupan sehari-hari, yang diperoleh dari data dan hasil observasi terhadap lingkungan sekitar.

Pengetahuan calon anggota mengenai produk atau jasa perbankan dapat diperoleh apabila adanya keterpaparan informasi. Sehingga informasi tersebut mudah diakses maupun diterima oleh kalangan masyarakat.

d. Pengetahuan ilmiah

Pengetahuan ilmiah merupakan suatu hasil ilmiah dari adanya kegiatan belajar melalui permasalahan yang ada pada lingkungan atau kehidupan sehari berdasarkan teori ilmu pengetahuan. Pengetahuan calon anggota mengenai produk atau jasa perbankan dapat diperoleh melalui pengetahuan ilmiah. Seseorang atau kelompok dapat mendapatkan pengetahuan dari kegiatan pembelajaran, juga didapat dari membaca buku, karya ilmiah lainnya.

Menurut Sumarwan, ketika konsumen memiliki pengetahuan lebih banyak, maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan, ia akan efisien dan lebih cepat dalam mengolah informasi dan mampu mengambil informasi dengan baik.¹⁷ Pengetahuan sangat penting bagi manusia dengan pengetahuan yang dimilikinya manusia akan tahu mana yang benar mana yang salah, semakin luas pengetahuan manusia, semakin luas pula pemikiran seseorang tentang suatu hal. Pengetahuan yang lebih mengenai produk dan bagi hasil sangat diperlukan untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produk BTM BiMU. Dalam hal ini adalah produk simpanan wadi'ah umat (*Si Wadu*) personal. Oleh karena itu produk yang inovatif dan bagi hasil yang menguntungkan dapat mempengaruhi calon anggota dalam keputusannya untuk menabung.

¹⁷ *Ibid.*

2. Produk Simpanan

Penghimpunan dalam BTM diperoleh dari simpanan, yaitu dana yang dipercayakan oleh anggota kepada BTM untuk disalurkan ke sektor produktif dalam bentuk pembiayaan. Simpanan ini dapat berbentuk tabungan wadiah, simpanan mudharabah jangka pendek dan jangka panjang.¹⁸ Tujuan masyarakat menyimpan uang biasanya adalah keamanan uangnya. Kemudian untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh laba dari hasil simpanannya. Selain itu untuk mempermudah melakukan transaksi pembayaran.

Berdasarkan undang-undang Republika Indonesia No. 1 tahun 2013 tentang Keuangan Mikro yang dimaksud simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada LKM dalam bentuk tabungan dan/atau deposito berdasarkan perjanjian penyimpanan dana.¹⁹ Simpanan merupakan dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, atau BMT lain dalam bentuk simpanan dan simpanan berjangka. Simpanan adalah simpanan anggota BMT yang penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai dengan kebutuhannya. Sedangkan simpanan berjangka adalah simpanan BTM yang penyetorannya hanya dapat dilakukan sekali dan

¹⁸ Hertanto Widodo, et. Al. *Panduan Praktis Operasioanal BMT* (Bandung :1999), h. 83.

¹⁹ Undang-Undang Republika Indonesia No. 1 Tahun 2013 Tentang Keuangan Mikro, Pasal 1 ayat (2).

pengambilannya hanya dapat dilakukan dalam waktu tertentu menurut perjanjian antara BTM dengan anggotanya.²⁰

Produk simpanan dibagi menjadi dua bagian berdasarkan prinsipnya, yaitu simpanan dengan prinsip *wadiah* dan simpanan dengan prinsip *mudharabah*.

a. Simpanan Prinsip Wadiah

1) Pengertian wadiah

Al-wadi'ah atau dikenal dengan nama titipan atau simpanan, merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perseorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja apabila menghendaki.²¹ Simpanan wadi'ah merupakan jenis simpanan yang menggunakan akad wadi'ah/titipan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu.²² Simpanan wadi'ah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadi'ah, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan sesuai kehendak pemiliknya.

Menurut ketentuan umum Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000, ketentuan umum simpanan berdasarkan wadiah yaitu bahwa bersifat simpanan, simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan, dan tidak ada

²⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, dalam Lampiran Perubahan Undang-Undang No 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan (Jakarta: PT. Grafindo, 2005), h. 296.

²¹ Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 30.

²² Karim, Adiwarman. *Bank Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 291.

imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.²³ Simpanan wadiah, yaitu titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindahbukuan/transfer dan perintah membayar lainnya.

Al-wadi'ah atau dikenal dengan nama titipan atau simpanan, merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perseorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja apabila menghendaki.²⁴ Simpanan wadi'ah merupakan simpanan yang dijalankan berdasarkan akad wadi'ah, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan sesuai kehendak pemiliknya.

Secara umum *wadi'ah* adalah titipan murni dari pihak penitip (*muwaddi'*) yang mempunyai barang/asset kepada pihak penyimpan (*mustauwda*) yang diberi amanah atau kepercayaan, baik individu maupun badan hukum, tempat barang yang dititipkan harus dijaga dari kerusakan, kerugian, keamanan dan keutuhannya, dan dikembalikan kapan saja penyimpan menghendaki.²⁵

Al-wadi'ah dipraktikkan dilembaga lembaga perbankan maupun keuangan mikro syariah yang menggunakan sistem

²³ Fatwa MUI No 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Wadi'ah.

²⁴ Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 30.

²⁵ Ascary, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Grafindo Opersada, 2008) Cet. Ke. 1, h. 43.

syariat islam. Al-wadi'ah juga diartikan sebagai titipan murni dan merupakan perjanjian yang bersifat percaya mempercayai atau dilakukan atas dasar kepercayaan semata, dimana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan barang atau uang yang dititipkan oleh pemiliknya.

2) Dasar Hukum

Wadi'ah merupakan suatu perbuatan yang sunnah dikuatkan oleh ayat-ayat Al-quran maupun Al-hadist. Ayat al-quran yang dijadikan dasar hukum pelaksanaan wadi'ah adalah firman Allah SWT dalam Q.S An-nisa' ayat 58, yang berbunyi :

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا ... ﴾

Artinya:

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan), kepada yang berhak menerimanya...” (an-Nisa’:58)²⁶

Dalam firman Allah SWT di atas dijelaskan bahwa amanah harus disampaikan pada orang yang berhak menerima amanah tersebut misalnya amanah yang diberikan pada orang-orang yang dapat dipercaya dan dalam pemberian amanah tersebut harus dilakukan secara adil.

.... فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ تَرَبُّهُ ۖ ... ﴿٣٨﴾

²⁶ Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahannya*, (Bandung : Diponogoro, 2013), hlm. 38

Artinya:

“....Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (uangnya) dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhan-nya....”(al-Baqarah:283)

Pada Q.S Al-Baqarah ayat 283 ini dijelaskan bahwasanya seseorang dalam perjalanan menemukan suatu masalah yang mengakibatkan dirinya untuk berhutang, namun tidak ada siapapun dan tidak ada barang yang bisa dijamin. Maka apabila kedua belah pihak saling mempercayai, maka mereka boleh bersepakat dalam bertransaksi tanpa menggunakan jaminan. Namun yang mempunyai hutang dapat dipercaya, dan tidak akan berkhianat. Oleh karena itu hendaklah semua pihak berserah diri kepada Alla SWT, dan jangan ada yang berkhianat kepada sesama. Perintah taqwa diatas diisyaratkan bahwasanya waspada dalam memberikan pinjaman dan yang berhutang disiplin membayarnya. orang yang melalaikan utang, berarti tidak bertaqwa.

Adapun hadist nabi yang diriwayatkan oleh Abu Daud dan Al-Tirmidzi bahwa Rasulullah SAW bersabda:

اد الأمانة الى من ائتمنك ولا تخن من خنك (رواه أبو داود وال ميذى والحاكم)

“Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rosulullah saw. Bersabda, ”Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu.” (HR. Abu Dawud)²⁷.

²⁷ Antoino, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : Tazkia Cendikia, 2001), h. 6.

Hadits di atas menjelaskan bahwa orang yang diberi amanah harus bisa menjaga amanah tersebut dengan baik dan jangan sampai mengkhianati orang yang telah memberikan amanah.

3) Jenis-Jenis Simpanan Wadiah

Simpanan yang berakad wadiah ada dua, yaitu wadiah amanah dan wadiah yadhamanah.

a) Wadiah Yad Amanah

Wadiah yad amanah yaitu penitipan barang atau uang tetapi LKMS tidak mempunyai hak untuk mendayagunakan titipan tersebut. Atas pengembangan produk ini, LKMS mensyaratkan adanya jasa (*fee*) kepada penitip (*muwadi'*). Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa memanfaatkannya. Sebagai kompensasi penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.

Berikut ciri-ciri wadiah yad amanah :

- (1) Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan.

- (2) Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang menitipkan tanpa boleh memanfaatkannya.
- (3) Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk anggota (penitip).
- (4) Membebankan biaya kepada yang menitipkan.

Dalam perbankan syariah wadiah yad amanah di aplikasikan untuk penitipan barang-barang berharga dan membebankan fee atas penitipan barang tersebut.²⁸ Diantaranya harta benda, yaitu biasanya harta yang bergerak, dalam bank konvensional biasa dikenal dengan safe deposito box dan Rahn dalam bentuk dokumen sejenis Saham, Obligasi, Bilyet giro, Surat perjanjian *Mudhorobah*, dan barang berharga lainnya.

b) Wadiah Yad Dhamanah

Wadiah yad dhamanah yaitu akad penitipan barang atau uang kepada LKMS, namun LKMS mempunyai hak untuk mendayagunakan titipan tersebut. Atas akad ini, penitip (muwadi') mendapatkan imbalan berupa bonus yang besarnya sangat tergantung dengan kebijakan manajemen LKMS. Pihak penerima titipan bertanggung jawab terhadap resiko yang menimpa barang atau uang sebagai akibat dari penggunaan atas

²⁸ *Ibid.*

suatu barang atau uang. Tentu saja penerima titipan wajib mengembalikan barang atau uang yang ditipkan oleh pihak yang menitipkan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang/uang titipan menjadi hak penerima titipan.

Sedangkan ciri-ciri *wadi'ah yadh amanah* adalah²⁹ :

- (1) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- (2) Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat, sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada si penitip.
- (3) Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini yaitu giro dan tabungan.
- (4) Bank konvensional memberikan jasa giro sebagai imbalan yang dihitung berdasarkan persentase yang telah ditetapkan. Adapun pada bank syariah memberi bonus (Semacam jasa giro) tidak boleh disebut dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, tetapi benar-benar pemberian sepihak sebagai tanda terima kasih dari pihak bank.

²⁹ Rika Marnis, "*Prinsip Wadiah Dalam Produk Tabunganku iB di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru*". (Skripsi Fak. Ekonomi Islam UIN Sultan Syarif Kasim, Riau, 2011).

- (5) Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajemen bank syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekanannya adalah titipan.

BTM BiMU sendiri mengaplikasikan akad wadi'ah *yadh amanah* dalam bentuk produk simpanan seperti, si wadu personal, siwadu haji, siwadu umrah, siwadu fitri, dan siwadu qurban serta pembiayaan.

b. Simpanan Prinsip Mudhārabah

1) Pengertian Mudhārabah

Kata mudhārabah secara etimologi bersasal dari kata *darb*.³⁰ Dalam bahasa arab, kata ini termasuk kata yang mempunyai banyak arti, diantaranya memukul, berdatak, mengalir, berenang, bergabung, menghindar berubah, mencampur berjalan, dan lain sebagainya.

Mudhārabah adalah suatu perkongsian antara dua pihak diamana pihak pertama (*shahib al-māl*) menyediakan dana dan pihak kedua (*mudhārib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagikan sesuai dengan ratio laba yang telah di sepakati bersama secara *advance*, manakala rugi *shahibul al-māl* akan kehilangan sebagian imbalan dari kerja

³⁰ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah* (Samarinda: Graha Ilmu, 2014), h. 113.

keras dan keterampilan manajerial selama proyek berlangsung.³¹

Dalam mengaplikasikan prinsip tabungan mudhārabah, anggota sebagai shahibul maal dan BTM sebagai mudharib.

Simpanan mudharabah adalah simpanan pemilik dana yang menyetorkan dana penerikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Prinsip mudharabah dapat digunakan sebagai dasar baik untuk produksi pendanaan maupun pembiayaan (simpanan bagi hasil).

2) Dasar Hukum

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Al-Jumuah ayat 10³² yang berbunyi:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:

“Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah SWT dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. “(al-Jumu’ah: 10)

Ayat tersebut telah menganjurkan kepada kita untuk melakukan usaha untuk mencari rezeki di muka bumi ini.

³¹ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2000), h. 13.

³² Departemen Agama, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Semarang: PT. Kumudasmoro Grafindo), h. 933.

3) Jenis Jenis Simpanan Mudhārabah

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak pemilik dana, terdapat dua bentuk mudharabah, yakni :

(1) Mudhārabah Mutlaqah

Mudharabah mutlaqah atau disebut (Unrestricted Investment Account) adalah akad kerja sama antara dua orang atau lebih, atau antara *shāhibbul māl* dengan mudhārib dalam pengelolaan dana, jenis usaha, daerah bisnis, waktu usaha, maupun yang lain.³³ Mudhārabah mutlaqah yaitu pemilik dana tidak memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada lembaga keuangan dalam mengelola investasinya. Dengan kata lain, lembaga keuangan syariah mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana mudhārabah mutlaqah ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.

(2) Mudhārabah Muqayyadah

Disebut juga dengan istilah (Restricted Investment Account) yaitu kerja sama dua orang atau lebih antara *shahibbul māl* sebagai pemilik dana dan *mudhārib* sebagai pengelola, pemilik dana memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada lembaga keuangan syariah

³³ Naf'an, *Op. Cit.*, h. 119.

dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara maupun objek investasinya.³⁴ Dengan kata lain, lembaga keuangan syariah tidak mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana Mudhārabah Muqayyadah ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.³⁵

3. Nisbah Bagi Hasil

a. Nisbah

Nisbah adalah angka yang menunjukkan perbandingan antara satu nilai dan nilai lainnya secara nisbi.³⁶ Nisbah merupakan rasio bagi hasil yang akan diterima oleh tiap-tiap pihak yang melakukan akad kerjasama usaha, yaitu pemilik dana (*shahibul māl*) dan pengelola dana (*mudhārib*), dimana nisbah tertuang dalam akad yang disepakati dan ditanda tangani kedua belah pihak.

Nisbah keuntungan adalah salah satu rukun khas dalam akad mudharabah, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima kedua belah pihak atas yang bermudharabah. Nisbah keuntungan inilah yang mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan, adapun nisbah bagi keuntungan harus

³⁴ *Ibid*

³⁵ Adiwarman Karim, *Analisis Fiqh dan keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm., 98

³⁶ Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 48.

dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu.³⁷

Penentuan besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berakad, tetapi dalam prakteknya, tawar menawar nisbah antara pemilik modal dengan bank syariah terjadi bagi investor dengan jumlah besar, karena mereka memiliki daya tawar yang tinggi.³⁸ Hal-hal yang berkaitan dengan nisbah bagi hasil yaitu:

1) Prosentase

Nisbah harus didasarkan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu. Nisbah keuntungan ini misalnya, 50:50, 70:30, 60:40, atau 99:1. Jadi nisbah keuntungan ditentukan atas kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal.³⁹

2) Bagi Untung dan Bagi Rugi

Bila dalam akad mudharabah ini mendapat kerugian, pembagian kerugian itu bukan berdasarkan atas nisbah, tetapi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak. Itulah alasan mengapa nisbah disebut sebagai nisbah keuntungan, bukan nisbah saja, karena nisbah 50:50 itu hanya diterapkan bila bisnisnya untung. Bila bisnisnya rugi, kerugian itu harus dibagi

³⁷ *Ibid*, h. 194.

³⁸ *Ibid*, h. 197.

³⁹ *Ibid*, h. 198.

berdasarkan porsi masing-masing pihak, bukan berdasarkan nisbah.⁴⁰

3) Jaminan

Ketentuan pembagian kerugian bila terjadi kerugian yang hanya terjadi murni diakibatkan oleh resiko bisnis, bukan karena resiko karakter buruk mudharib. Bila terjadi karena karakter buruk mudharib, misal lalai dan atau melanggar kesepakatan, maka shahibul māl tidak perlu menanggung kerugian. Pihak mudharib yang lalai atau menyalahi kontrak ini, maka shahibul māl dibolehkan meminta jaminan tertentu kepada mudharib. Jaminan ini akan disita jika terjadinya kerugian akibat kelalaian mudharib.

4) Menentukan Besarnya Nisbah

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berakad. Jadi, angka besaran nisbah sebagai hasil tawar-menawar antara shahibul māl dan mudharib.⁴¹

5) Cara Penyelesaian Kerugian

Jika terjadi kerugian, cara penyelesaian diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan

⁴⁰ *Ibid*, h. 198.

⁴¹ *Ibid*, h. 199.

perlindungan dari modal. Kemudian bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambil dari pokok modal.⁴²

b. Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (bahasa Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. Menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba. Namun secara definisi *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.⁴³ Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir tahun, bonus prestasi dan lain-lain yang akan dihitung setiap bulan atau periode. Berapapun tingkat pendapatan usaha itu yang kemudian didistribusikan kepada anggota.

Menurut Antonio, bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*).⁴⁴ Bagi hasil adalah bentuk return (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar kecilnya perolehan kembaliannya itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik lembaga keuangan syariah.

Dari penjelasan tersebut diatas dapat diambil kesimpulan bahwa bagi hasil adalah suatu sistem pengelolaan dana dalam pembagian

⁴² *Ibid*, h. 199.

⁴³ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2001), h. 67.

⁴⁴ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 90

hasil usaha dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana. Adapun nisbah dan bagi hasil merupakan faktor penting dalam menentukan bagi hasil dilembaga keuangan syariah. Sebab aspek nisbah bagi hasil merupakan aspek yang disepakati kedua belah pihak yang melakukan transaksi.

Lembaga keuangan Mikro Syariah berdasarkan pada prinsip *profit and loss sharing* (bagi untung dan bagi rugi).⁴⁵ BTM sendiri tidak membebankan bunga, melainkan mengajak partisipasi dalam bidang usaha yang didanai. Para deposan juga sama-sama mendapat bagian dari keuntungan bank sesuai dengan rasio yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan demikian ada kemitraan antara BTM dengan para anggota disatu pihak dan antara BTM dengan para anggota investasi sebagai pengelola sumber dana para deposan dalam berbagai usaha produktif di pihak lain.

c. Mekanisme Nisbah Bagi Hasil

Islam mensyariatkan dan memperbolehkan kerjasama bagi hasil demi memberikan kemudahan kepada manusia agar selalu berusaha dalam menacari rezeki yang telah Allah SWT hamparkan dimuka bumi dalam setiap kerjasamanya.

Dalam praktiknya, mekanisme perhitungan bagi hasil dapat didasarkan pada dua cara yaitu dengan cara sebagai berikut:

⁴⁵ Mergono, Slamet, “*Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Pada Bank Syariah*” (Tesis Prod. Magister Hukum Universitas Dipenogoro: Semarang, 2008).

1) *Profit sharing* (Bagi Laba)

Dalam kamus ekonomi profit dapat diartikan sebagai laba.⁴⁶ Namun secara istilah profit adalah perbedaan yang timbul akibat total pendapatan (total revenue) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (total cost). Dalam kegiatan perbankan syariah istilah profit sharing yang sering dipakai adalah profit and loss sharing, dimana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah diperoleh.⁴⁷

Profit sharing adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan pada laba dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan pendapatan usaha tersebut.

Sistem profit and loss sharing dalam pelaksanaannya merupakan bentuk kerjasama antara pemodal dan pengelola modal dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana keduanya akan terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi.

Kerugian bagi pemodal adalah tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi

⁴⁶ Naf'an, *Op. Cit.*, h. 82.

⁴⁷ Roziq, Ahmad dan Rinanda Fitri, "*Variabel Penentu dalam Keputusan Memilih Tabungan Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember*", (Jurnal :2013), h. 8.

pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil dari jerih payahnya atas kerja yang telah dilakukannya. Keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha.

Jadi, dalam sistem profit dan loss sharing jika terjadi kerugian maka pemodal tidak akan mendapatkan pengembalian modal secara utuh, sedang bagi pengelola tidak akan mendapat upah dari kerjanya. Sedangkan keuntungan yang akan dibagikan adalah seluruh pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional selama proses usaha.

2) Revenue Sharing (bagi pendapatan)

Revenue Sharing terdiri dari dua suku kata berasal dari bahasa Inggris.⁴⁸ *Revenue* berarti penghasilan, hasil, atau pendapatan, sedangkan kata *sharing* merupakan kata kerja dari kata *share* yang berarti bagi. Jadi secara bahasa *revenue sharing* adalah pembagian hasil, penghasilan, dan pendapatan. Yaitu perhitungan bagi hasil yang mendasarkan pada revenue (pendapatan) dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha sebelum dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan pendapatan usaha tersebut. Dalam kamus ekonomi revenue

⁴⁸ Naf'an, *Op. Cit* h. 83.

adalah hasil uang yang diterima oleh perusahaan dari penjualan barang atau jasa.⁴⁹

Dalam perbankan pengertian *revenue* adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil penyaluran dana atau penyediaan jasa oleh bank. Sedangkan dalam perbankan syariah, *revenue* adalah hasil yang diterima oleh bank dari penyeluran dan (investasi) kedalam bentuk aktiva produktif, yaitu penempatan dana bank kepada pihak lain. Lebih jelasnya *Revenue sharing* dalam arti perbankan adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

d. Perbedaan Bunga Dan Bagi Hasil

Bagi hasil merupakan pembeda antara Lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional. Perbedaan antara sistem ekonomi islam dengan sistem ekonomi konvensional adalah terletak pada penerapan bunga.⁵⁰ Dalam ekonomi islam, bunga dikatakan sebagai riba yang diharamkan oleh syariat islam. Sehingga dalam ekonomi yang berbasis syariah, bunga tidak diterapkan dan sebagai gantinya diterapkan sistem bagi hasil.

⁴⁹ *Ibid*

⁵⁰ *Ibid*, h. 81.

Lembaga keuangan syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Islam melarang kaum muslimin menarik atau membayar bunga (riba). Pelarangan inilah yang membedakan sistem lembaga keuangan syariah dengan sistem lembaga keuangan konvensional.

Meski keduanya memberikan keuntungan bagi pemilik dana, namun keduanya mempunyai perbedaan yang sangat nyata. Hal ini dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 2.1
Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil⁵¹

BUNGA	BAGI HASIL
Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung	Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi
Besarnya presentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan	Besarnya rasio bagi hasil Berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh
Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi	Tergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.
Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat meskipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang turun	Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan
Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh beberapa kalangan	Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil

Sumber : Data Sekunder yang diolah, 2017

⁵¹ *Ibid*, h. 82.

Dalam penentuan bunga ataupun rasio bagi hasil, sistem bunga dan bagi hasil sama-sama dilakukan di awal akad. Namun yang menjadi perbedaan antara bunga dan bagi hasil adalah sistem bunga berasumsi harus selalu untung. Jadi terdapat asumsi bahwa pemakaian dana akan mendapatkan untung. Sedangkan nisbah bagi hasil berpedoman terhadap kemungkinan untung dan rugi. Karena ada kalanya suatu transaksi akan mengalami keuntungan maupun kerugian didalamnya.

Perbedaan penentuan besaran perbedaan bunga dan bagi hasil yang paling mudah dilihat terletak pada proses penentuan besaran keduanya. Bunga ditentukan dalam bentuk persentase berdasarkan besaran jumlah uang (modal) yang dipinjamkan, sementara bagi hasil ditentukan dalam bentuk rasio (perbandingan) berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh. Artinya dalam menentukan jumlah presentase keuntungan dalam sistem bunga telah ditentukan besarnya berdasarkan bunga pasar (*market invest rate*), sementara sistem bagi hasil lebih didasarkan atas kontribusi masing-masing pihak akan keuntungan dan tingkat resiko yang mungkin terjadi. Perbedaan besarnya pendapatan dan jumlah pembayaran perbedaan bunga dan bagi hasil juga terletak pada besarnya pendapatan yang diperoleh dari keduanya. pada sistem bunga, pendapatan yang diperoleh akan bersifat statis, artinya meski usaha yang dibiayai merugi, utang tetap memiliki bunga yang tetap. Sementara pada sistem bagi hasil, pendapatan yang diperoleh akan bersifat dinamis atau bisa berubah-ubah, artinya jika

usaha yang dibiayai memperoleh keuntungan kecil, maka besarnya pendapatan bagi hasil akan kecil, begitupun jika usaha yang dibiayainya memperoleh keuntungan yang lebih besar, maka besarnya pendapatan bagi hasil pun akan semakin besar.

Berdasarkan eksistensinya, perbedaan bunga dan bagi hasil juga sangat tampak. Eksistensi bunga sangat diragukan, bahkan hingga dikecam oleh beberapa kalangan, terutama oleh kalangan Islam, sementara pada sistem bagi hasil tidak ada yang meragukan eksistensi keabsahannya, karena berlandaskan syariat islam. BTM BiMU tidak membebankan bunga melainkan mengajak berpartisipasi dalam bidang usaha yang didalami, sehingga terdapat hubungan kemitraan diantara keduanya.

Menurut Zamir indikator bagi hasil ada tiga yaitu, 1) kejelasan besarnya nisbah, penentuan ini harus ditentukan pada awal kesepakatan dengan kemungkinan keuntungan dan rugi. 2) Manfaat bagi hasil, artinya nasabah akan mendapatkan manfaat dari bagi hasil yang diterima yang berupa investasi halal sehingga nasabah yang melakukan transaksi akan merasa aman dengan sistem bagi hasil yang diberikan. Hal ini karena sistem bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang menjauhi perbuatan riba. 3) Bagi hasil yang kompetitif, besarnya bagi hasil ditentukan berdasarkan keuntungan yang diperoleh, keadilan dalam pembagian merupakan salah satu prinsip dalam menghitung bagi hasil, sehingga nasabah merasa nyaman dengan sistem bagi hasil.

4. Kualitas Pelayanan

a. Pelayanan

Pelayanan menurut bahasa adalah perbuatan, yaitu perbuatan untuk menyelesaikan segala sesuatu yang diperlukan orang lain.⁵² Sedangkan menurut istilah diantaranya, pelayanan adalah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktifitas orang lain yang secara langsung.⁵³ Pelayanan adalah semua tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.⁵⁴

Menurut kotler pada umumnya pelayanan yang bertaraf tinggi akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang sering.⁵⁵ Sedangkan menurut Tjiptono dan Chandra bahwa komponen jasa dan layanan memainkan peran strategik dalam setiap bisnis.⁵⁶ Pembelian suatu barang sering diiringi dengan unsur jasa/layanan. Demikian pula sebaliknya, suatu jasa sering diperluas dengan cara memasukkan atau menambahkan produk fisik pada penawaran jasa tersebut. Suatu perusahaan dapat dikatakan meraih sukses ketika dilihat dari faktor pelayanannya, oleh karena itu pelayanan yang baik sangat mempengaruhi banyaknya jumlah pelanggan.

⁵² Muauli Oktaind, “*Pengaruh Pelayanan Terhadap kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Islam*”. (Skripsi Fakultas Syariah Prodi Ekonomi Islam IAIN Bandar Lampung, 2014), h. 19.

⁵³ Monier. *Pelayan Umum di Indonesia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), h. 17.

⁵⁴ Philip kotler, *Op. Cit*, h. 39.

⁵⁵ *Ibid.*

⁵⁶ Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran. Edisi Pertama*, (Yogyakarta: Andi Ofset, 2011)., h.

kualitas layanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi tingkat keinginan pelanggan. Apabila jasa atau pelayanan yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas jasa atau pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan. Sebaliknya jasa atau pelayanan yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas jasa atau pelayanan dipersepsikan buruk.⁵⁷

Pelayanan pada dasarnya adalah kegiatan yang ditawarkan oleh organisasi atau perorangan kepada konsumen bersifat tidak berwujud dan tidak dapat dimiliki untuk memenuhi kebutuhan dan memiliki nilai kepuasan dari apa yang diharapkan. Pelayanan dalam hal ini maksudnya sebagai jasa atau service yang disampaikan berupa kemudahan, hubungan, kemampuan, sikap dan perilaku dalam memberikan pelayanan yang baik. Keberhasilan suatu lembaga ekonomi dapat dikatakan berhasil apabila pelayanan yang diberikan sesuai dan nasabah merasa puas dengan pelayanan tersebut.

b. Indikator Mengukur Kualitas Pelayanan

Menurut A. Parasuraman, Zeithml, Berry, menyimpulkan terdapat 5 (lima) dimensi yang dapat mengukur kualitas pelayanan, yaitu:⁵⁸

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ Philip kotler, *Op. Cit*, h. 49.

1. Bukti Fisik (*Tangibles*), yaitu kemampuan suatu perusahaan dalam menunjukkan eksistensinya kepada pihak eksternal. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan dan keadaan lingkungan sekitarnya adalah bukti nyata dari pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa, yang meliputi fasilitas fisik, perlengkapan dan peralatan yang digunakan (teknologi), serta penampilan pegawainya.
2. Keandalan (*Reliability*), atau yaitu kemampuan organisasi untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya. Kinerja harus sesuai dengan harapan pelanggan yang berarti ketepatan waktu, pelayanan yang sama untuk semua pelanggan tanpa kesalahan, sikap yang simpatik, dan dengan akurasi yang tinggi.

Dalam hal ini ketepatan waktu bila pihak bank melakukan perjanjian dengan nasabah mereka selalu menepatinya, kecepatan dan ketepatan melayani nasabah, dan mampu memberikan keyakinan bahwa karyawan dapat dipercaya dan diandalkan, hal ini bila dilakukan dengan baik maka nasabah akan merasa dihargai.
3. Daya Tanggap (*Responsiveness*), yaitu suatu kemampuan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat (responsif)

dan tepat kepada pelanggan, dengan penyampaian informasi yang jelas.

Artinya karyawan harus tanggap dalam merespon permintaan anggota, pertanyaan, keluhan, dan cepat dalam memberikan informasi dan mampu menyediakan waktu untuk melayani anggota secara cepat dan tepat.

4. Jaminan (*Assurance*), yaitu pengetahuan, keramah-tamahan, dan kemampuan para pegawai perusahaan untuk menumbuhkan rasa percaya para pelanggan kepada perusahaan. Atau dimaksud dengan kemampuan pegawai untuk menumbuhkan para rasa percaya anggota kepada BTM.

Pihak karyawan mampu meyakinkan anggota dalam melaksanakan pekerjaannya, karyawan harus memiliki pengetahuan dan kemampuan dibidang pekerjaannya, dan memiliki sopan santun dalam melayani anggotanya. Dalam hal ini karyawan harus membuat anggota tenang dan merasa lembaga dapat menjamin jasa pelayanan yang dibutuhkan.

5. Peduli (*Empathy*), yaitu memberikan perhatian yang tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada para pelanggan dengan berupaya memahami keinginan anggota. Dimana karyawan diharapkan memahami kebutuhan anggota

secara spesifik, serta memiliki waktu pengoperasional yang nyaman.

Kelima indikator diatas, idealnya dapat dipenuhi dengan sebaik-baiknya dalam memberikan pelayanan untuk menciptakan kualitas pelayanan yang baik.

c. **Pelayanan Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Islam mengajarkan apabila ingin memberikan hasil usaha yang baik, berupa barang maupun pelayanan atau jasa hendaknya memberikan yang berkualitas, jangan memberikan pelayanan atau jasa yang buruk kepada orang lain.

Islam juga mengajarkan kepada umat manusia agar dalam memberikan pelayanan harus sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam yakni prinsip kesatuan/tauhid, prinsip kebenaran, prinsip keadilan, prinsip kejujuran, prinsip tanggung jawab, prinsip profesional, prinsip amanah, dan prinsip memelihara etos kerja.⁵⁹ Sebagaimana dijelaskan dibawah ini:⁶⁰

a. Prinsip kesatuan/tauhid

Tauhid, merupakan wacana teologis yang mendasari aktivitas manusia, termasuk bisnis. Tauhid menyadarkan manusia sebagai makhluk ilahiyah, sosok makhluk yang bertuhan.

⁵⁹ *Ibid.*

⁶⁰ Muh. Ismail Yusanto dan M. Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: Insani, 2002), h. 104-115.

Dengan demikian, kegiatan bisnis tidak lepas dari pengawasan tuhan.

2. Prinsip keadilan

Ajaran islam berproritas pada terciptanya karakter manusia yang memiliki sikap dan prilaku yang seimbang dan adil dalam konteks hubungan manusia antara manusia dengan diri sendiri, dengan orang lain maupun dengan lingkungan.

Adil berarti bahwa prilaku bisnis harus adil dan seimbang. Seimbang berarti tidak berlebihan dalam mengejar keuntungan ekonomi. Dalam al-qur'an dijelaskan tentang keadilan dalam Q.S An-Nahl ayat 90.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَنِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ
وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya :

“Sesungguhnya allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan allah melarang (melakukan) perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.” (Q.S An-Nahl ayat 90)

Allah memerintahkan para hamba-Nya untuk berlaku adil dalam setiap perkataan dan perbuatan. Allah menyuruh mereka untuk berusaha menuju yang baik dalam setiap usaha dan mengutamakan yang terbaik dari lainny, dan Allah melarang menyakiti orang lain.

3. Prinsip Kebenaran, Kebajikan dan Kejujuran

Nilai kebenaran adalah merupakan nilai nilai yang dianjurkan dalam ajaran Islam. Dalam Al-Qur'an aksioma kebenaran yang mengandung kebajikan dan kejujuran dapat ditegaskan atas keharusan memenuhi perjanjian dalam melakdsanakan bisnis.

Kebajikan adalah sikap ihsan, yang merupakan tindakan yang memberikan keuntugn bagi orang lain. Dalam pandangan Islam sikap ini dianjurkan, sedangkan kejujuran dipandang sebagai nilai yang paling unggul dan harus dimiliki oleh seluruh masyarakat karena menjadi corak nilai manusia yang berakar kejujuran dan kabajikan secara jelas telah diteladankan oleh Nabi Muhammad Saw.

4. Prinsip Kehendak Bebas/Kebebasan

Kebebasan berarti bahwa manusia sebagai individu dan mempunyai kebebasan penuh untuk melakukan aktivitas bisnis. Dalam ekonomi, manusia bebas mengimplementasikan kaedah-kaedah Islam, karena masalah ekonomi termasuk pada aspek muamalah, bukan ibadah., maka berlakunya pada kaedah umum, “semua boleh kecuali ada larangannya. “ yang tidak boleh dalam islam adalah ketidakadilan dan riba.

5. Prinsip Bertanggung Jawab

Pertanggungjawaban berarti, bahwa manusia sebagai pelaku bisnis mempunyai tanggung jawab moral kepada Tuhan atau pelaku bisnis.⁶¹ Setiap apa yang dilakukan manusia, ia harus ingat bahwa semua itu ada pertanggungjawaban kelak.

6. Prinsip Profesional

Selain memerintahkan bekerja, Islam juga menuntun setiap muslim agar dalam bekerja bidang apapun harus bersikap profesional.⁶² Inti dari profesional adalah cakap dan ahli dalam bidang pekerjaan yang sedang dijalani, memiliki semangat tinggi dalam setiap menjalankan tugasnya dan bertanggung jawab terhadap apa yang dilakukannya terhadap pekerjaan tersebut dalam hal ini memberikan pelayanan terhadap anggota si wadu personal.

7. Memelihara etos kerja

Islam mendorong setiap muslim untuk selalu bekerja keras serta bersungguh-sungguh mencurahkan tenaga dan kemampuannya dalam bekerja.⁶³ Dorongan utama seorang muslim dalam bekerja adalah bahwa aktifitas kerjanya dalam pandangan Islam merupakan bagian dari ibadah, karena bekerja

⁶¹ Madnasir dan Khoiruddin, *Buku Ajar Etika Bisnis Dalam Islam*, (Fakultas Syariah : Iain Raden Intan Lampung, Bandar Lampung, 2012), h. 55-56.

⁶² Didin Hafiduddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Pemasaran Syariah dalam Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Inpress, 2003), h. 63.

⁶³ Muh. Ismail Yusanto dan M. Karebet Widjajakusuma, *Loc. Cit*

merupakan pelaksanaan salah satu kewajiban, bekerja keras mendorong adanya keinginan memperoleh imbalan material maupun nonmaterial seperti gaji dan penghasilan secara halal.

Dalam mengukur kualitas pelayanan secara umum baik konvensional maupun syariah adalah sama. Namun indikator tersebut akan berbeda penerapannya jika digunakan sebagai standar pengukuran kualitas pelayanan di suatu lembaga keuangan syariah khususnya BTM.

d. Kualitas Pelayanan Dalam Perspektif Islam

Didalam pandangan islam yang menjadi tolak ukur menilai kualitas pelayanan terhadap konsumen adalah standarisasi syariah. Islam mensyariatkan kepada manusia untuk selalu teriakat dengan rukun syara' dalam menjalankan setiap aktivitas dan dalam mengatasi setiap permasalahan.

Kualitas pelayanann yang diberikan perusahaan tentunya tidaklah hanya bertujuan untuk memberikan kepuasan semata. Sebagai umat muslim dalam memberikan pelayanan haruslah berdasarkan nilai-nilai syariah guna mewujudkan nilai ketakwaan sekaligus membuktikan konsistensi keimanannya. Tentu halnya tidak dilakukan hanya berorientasi materi semata, namun sebagai bagian dari nilai ibadah.

Kualitas pelayanan dapat diukur dengan menggunakan 5 dimensi. Namun dalam hal ini penulis menggabungkan antara teori konvensional dengan teori Islam, yaitu:

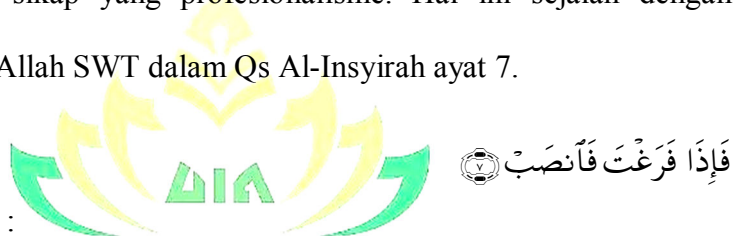
1) *Responsiveness* (Daya Tanggap)

Daya tanggap yaitu suatu kemampuan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat (responsif) dan tepat kepada pelanggan. Dalam Islam kita selalu menepati komitmen seiring dengan promosi yang dilakukan lembaga. Apabila lembaga tidak bisa menepati komitmen dalam memberikan pelayanan yang baik, maka resiko yang terjadi akan ditinggalkan oleh nasabah serta dalam melakukan pekerjaan harus dilandasi dengan sikap yang profesionalisme. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam Qs Al-Insyirah ayat 7.

Artinya :

“Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain)”. (Qs Al-Insyirah :7)

Sebagian Ahli tafsir menafsirkan apabila kamu (Muhammad) telah selesai berdakwah maka beribadatlah kepada Allah; apabila kamu telah selesai mengerjakan urusan dunia maka kerjakanlah urusan akhirat, dan ada lagi yang mengatakan: apabila telah selesai mengerjakan shalat berdoalah.



2) Keandalan

Keandalan yaitu kemampuan organisasi untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya. Artinya pelayanan yang diberikan handal dan bertanggung jawab, jujur, serta karyawan sopan dan ramah, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS Al-Qashash Ayat 26.

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَأْبَىٰ اسْتَجِرُّهُ إِنِّي خَشِيتُ أَنْ يَسْتَعْجِرَ الْقَوِيُّ
الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾

Artinya:

"Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya".⁶⁴ (QS Al-Qashash Ayat 26.)

Kandungan ayat diatas, terdapat seseorang yang mengerjakan sesuatu perkara, maka ia mendatangkan keuntungan dan keberhasilan.

3) Jaminan (*Ansurance*)

Dalam memberikan pelayanan kepada konsumen hendaklah memperhatikan etika komunikasi, supaya tidak melakukan manipulasi pada waktu menawarkan produk sehingga lembaga dapat mendapatkan kepercayaan dari anggota dan tidak melanggar syariat dalam bermuamalah, sebagaimana firman Allah SWT Q.S Asy Syu'ara 181-182.

⁶⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahannya*, (Bandung : Diponogoro, 2013)

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ﴿١٨١﴾ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ﴿١٨٢﴾

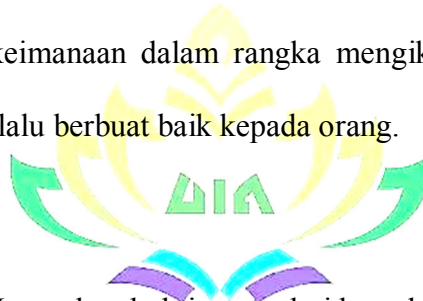
Artinya:

“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu merugikan orang lain;(181) Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus.(182.)”⁶⁵

Berdasarkan arti ayat diatas, agar menyempurnakan takaran dan timbangan dan melarang kita mengurangi takaran. Sehingga tidak menyebabkan kerugian dan kedaliman pada orang lain.

4) Peduli (*Empathy*)

Peduli artinya memberikan perhatian yang tulus. Perhatian yang bersifat individual atau pribadi kepada nasabahnya. Perhatian yang diberikan karyawan harus berdasarkan dengan aspek keimanan dalam rangka mengikuti seruan Allah SWT yang selalu berbuat baik kepada orang.



5) Fisik

Merupakan bukti nyata dari kepedulian dan perhatian yang diberikan oleh lembaga kepada nasabahnya. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya juga memperhatikan sisi penampilan fisik para pengelola maupun karyawan dalam hal berbusana yang santun dan beretika. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Al-A'raf ayat 26.

⁶⁵*Ibid.*

يَبْنِيْ ۚ اٰدَمَ قَدْ اَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُوَارِيْ سَوْءَاتِكُمْ وَرِيشًا وَلِبَاسُ التَّقْوٰى

ذٰلِكَ خَيْرٌ ذٰلِكَ مِنْ ءَايٰتِ اللّٰهِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُوْنَ ﴿٢٦﴾

Artinya:

“Hai anak Adam! Sesungguhnya Kami telah menyediakan pakaian untuk menutup auratmu dan untuk perhiasan bagimu. Tetapi pakaian takwa, itulah yang paling baik. Demikian sebagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah, Mudah-mudahan mereka ingat.” (Q.S Al-A'raf:26)⁶⁶

Allah menyebutkan anugrah yang telah diberikan epada hamba-Nya antara lain telah menjadikan untuk mereka pakaian dan perhiasan. Pakaian untuk menutup aurat dan perhiasan untuk memperindah penampilan. Pakian termasuk kebutuhan pokok

6) Kepatuhan syariah.

Berarti mengukur kemampuan perusahaan agar sesuai dengan hukum Islam dan dasar-dasar ekonomi Islam.

5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi keputusan menjadi Anggota

Keputusan adalah pilihan dari dua lebih yang akan diputuskan kemungkinan melalui sebuah pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen. Melalui pengambilan keputusan ini sangat berkaitan dengan perilaku konsumen yang dilakukan dalam mengambil keputusan tersebut, jadi dalam memilih keputusan kita harus melihat perilaku-perilaku konsumen yang ada didalam masyarakat luas.

⁶⁶ Ibid.

Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan adalah :⁶⁷

a. Faktor-faktor Sosial Budaya

1) Faktor Budaya

Kebudayaan merupakan faktor penentu paling dasar dari keinginan dan perilaku seorang.⁶⁸ Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupannya sebagai anggota masyarakat. Kebudayaan merupakan suatu hal yang kompleks yang meliputi ilmu pengetahuan, kepercayaan, seni, moral, adat, kebiasaan, dan norma-norma yang berlaku pada masyarakat.

2) Faktor Kelas sosial

Kelas sosial didefinisikan sebagai suatu kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang dalam masyarakat. Kelas sosial relatif lebih homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat, tersusun secara hirarki dan yang keanggotaannya mempunyai nilai, minat, dan perilaku yang serupa.⁶⁹

⁶⁷ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* Edisi keEnam Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 1991), hlm. 231-251.

⁶⁸ J. Setiadi, Nugroho, *Prilaku Konsumen Edisi Revisi*, (Jakarta : Kencana 2003)., hlm.10.

⁶⁹ *Ibid.*

3) Faktor Kelompok Anutan

Kelompok anutan didefinisikan sebagai suatu kelompok orang yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma, dan perilaku konsumen. Pengaruh kelompok anutan terhadap perilaku konsumen antara lain dalam menentukan produk dan merek yang mereka gunakan yang sesuai dengan aspirasi kelompok.

4) Keluarga

Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat dan anggota keluarga mengimprentasikan kelompok referensi utama yang paling berpengaruh. Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembelian, yaitu keluarga orientasi, terdiri dari orang tua dan saudara kandung. Keluarga Prokreasi, yaitu pasangan anak-anak. Keluarga merupakan organisasi yang paling penting didalam suatu masyarakat. Sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan pembeli.

b. Faktor Psikologis

1) Faktor Pengalaman Belajar.

Belajar dapat didefinisikan sebagai suatu perubahan perilaku akibat pengalaman sebelumnya. Perilaku konsumen dapat dipelajari karena sangat dipengaruhi oleh pengalaman

belajarnya. Pengalaman belajar konsumen akan menentukan tindakan dan pengambilan keputusan membeli.

2) Faktor Kepribadian

Kepribadian dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Meliputi usia dan tahap dalam siklus pembeli, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup dan nilai. Kepribadian konsumen sangat ditentukan oleh faktor internal dirinya dan faktor eksternal seperti lingkungan fisik, keluarga, masyarakat, sekolah, dan lingkungan alam. Kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan untuk menjadi nasabah BTM BiMU.

3) Faktor sikap dan keyakinan

Sikap dapat pula diartikan kesiapan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau aktivitas. Sikap sangat mempengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya, keyakinan menentukan sikap. Sikap dan keyakinan konsumen terhadap suatu produk dapat diubah melalui komunikasi yang persuasif, dan pemberian informasi yang tepat. Dengan demikian anggota dapat menggunakan produk baru.

4) Konsep diri (*Self-Concept*)

Konsep diri merupakan cara pandang kita terhadap sesuatu, dan pengendalian diri menjadi bagian dari diri kita sendiri untuk membentuk pengembangan diri kita. Jadi konsep yang seperti apa yang sudah ada di dalam diri kita sendiri itu menjadi fakta perilaku yang paling mendasar terhadap yang kita lakukan.

B. Landasan Penelitian Terdahulu

Skripsi ini mengacu pada penelitian-penelitian sebelumnya yang dilakukan. Hasil penelitian tersebut digunakan sebagai landasan dan pembandingan dalam menganalisis variabel yang mempengaruhi Keputusan masyarakat Way Dadi menjadi anggota di BTM BiMU. Beberapa hasil penelitian dalam bentuk jurnal dan skripsi yang dijadikan acuan penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil
1	Nurmala Dewi, 2015 ⁷⁰	Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung	Dari hasil analisis regresi berganda dapat disimpulkan bahwa, Variabel pengetahuan produk dan nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah

⁷⁰ Nurmala Dewi, “*Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung*”. (Jurnal prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulung Agung, Jawa Timur, 2015)

			di BTM Mentari Ngunut.
2	Raihanah Daulay ⁷¹	Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Di Kota Medan	Dari penelitian yang dilakukan diperoleh hasil bahwa kualitas pelayanan dan bagi hasil searah dengan keputusan menabung nasabah. nilai r square sebesar 0,235, ini menunjukkan variabel pelayanan dan bagi hasil menjelaskan 23,5 % terhadap variabel terikatnya yaitu keputusan menabung. sedangkan sisanya 76,5 % dijelaskan variabel yang tidak lain diteliti.
3	Alfi Muflikhah Lestari, ⁷² 2010	Pengaruh Religiusitas, Produk Bank, Kepercayaan, Pengetahuan Dan Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Pada Perbankan Syariah	Hasil analisis faktor menunjukkan pengaruh religiusitas terhadap preferensi utama menabung pada perbankan syariah adalah kepatuhan agama. Pengaruh produk bank terhadap preferensi utama menabung pada perbankan syariah adalah produk yang inovatif. Pengaruh kepercayaan terhadap preferensi utama menabung pada perbankan syariah adalah kemudahan berinteraksi. Pengaruh pengetahuan terhadap preferensi utama menabung pada perbankan syariah adalah pengetahuan ilmiah. Dan pengaruh preferensi utama menabung pada

⁷¹ Raihanah Daulay, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Di Kota Medan" (Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis UNSU, Medan, 2010).

⁷² Alfi Muflikha Lestari, "Pengaruh Religiusitas, Produk Bank, Kepercayaan, Pengetahuan dan Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Pada Perbankan Syariah". (Jurnal, Fakultas Manajemen dan Bisnis UNSU, Medan, 2010)

			perbankan syariah adalah penggunaan fasilitas yang mudah.
4	Yulika Khasanah dan Arie Indra Gunawan ⁷³	Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon	Berdasarkan hasil analisis maka dapat disimpulkan bahwa bank syariah di Kota Cirebon dalam menilai bagi hasil sangat baik. Nasabah bank syariah dalam menggambarkan keputusannya menjadi nasabah sangat tinggi, dan sistem bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan memiliki pengaruh kuat terhadap keputusan menjadi nasabah.

C. Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah objek penelitian atau apa yang terjadi titik perhatian suatu penelitian.⁷⁴ Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen. Dalam penelitian ini terdapat empat variabel, terdiri dari tiga variabel independen dan satu variabel dependen.

Tabel 2.3
Definisi operasional variabel

No	Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
1	Pengetahuan produk (X1) Pengetahuan produk yaitu bagaimana atau darimana calon anggota mendapatkan informasi tentang produk simpanan dan nisbah	1. Pendidikan, diperoleh melalui: Pendidikan formal, Pendidikan non formal 2. Media, sarana informasi: TV, radio, koran, reklame, dan	Likert

⁷³ Yulika Khasanah, dan Indra Arie Gunawan, "Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon". (Jurnal, prodi Pendidikan Ekonomi FKIP Unswagati, Cirebon, 2014).

⁷⁴ Suharsimi Arikunto, *Op. Cit.* H. 161.

	bagi hasil suatu lembaga. (Hasan Alwi)	<p>internet.</p> <p>3. Keterpaparan informasi, kemudahahan akses, lingkungan sekitar.</p> <p>4. Pengetahuan ilmiah, hasil ilmiah dari kegiatan belajar berdasarkan teori. Berupa buku bacaan, karya ilmiah.</p>	
2	<p>Nisbah bagi hasil(X2)</p> <p>Bagi hasil adalah bentuk <i>return</i> dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar kecilnya perolehan kembalian itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. (Adiwarman Karim)</p>	<p>1. Tingkat nisbah bagi hasil, Nisbah yang diberikan pihak BTM kepada anggota</p> <p>2. Menguntungkan, besarnya nisbah yang diberikan menguntungkan bagi anggota</p> <p>3. Bermanfaat, nisbah bagi hasil yang diberikan bermanfaat</p> <p>4. Adil, sisitem bagi hasil yang diterapkan sesuai</p>	Likert
3	<p>Pelayanan anggota (X3)</p> <p>Pelayanan adalah semua tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. (Philip kotler)</p>	<p>1. Bukti Fisik (<i>Tangibles</i>), berupa faslitas, perlengkapan dan peralatan yang digunakan BTM.</p> <p>2. Keandalan (<i>Reliability</i>), yaitu kemampuan memberikan pelayanan</p> <p>3. Daya Tanggap (<i>Responsiveness</i>), kemampuan membantu dan memberikan pelyanan yang cepat dan tepat</p>	Likert

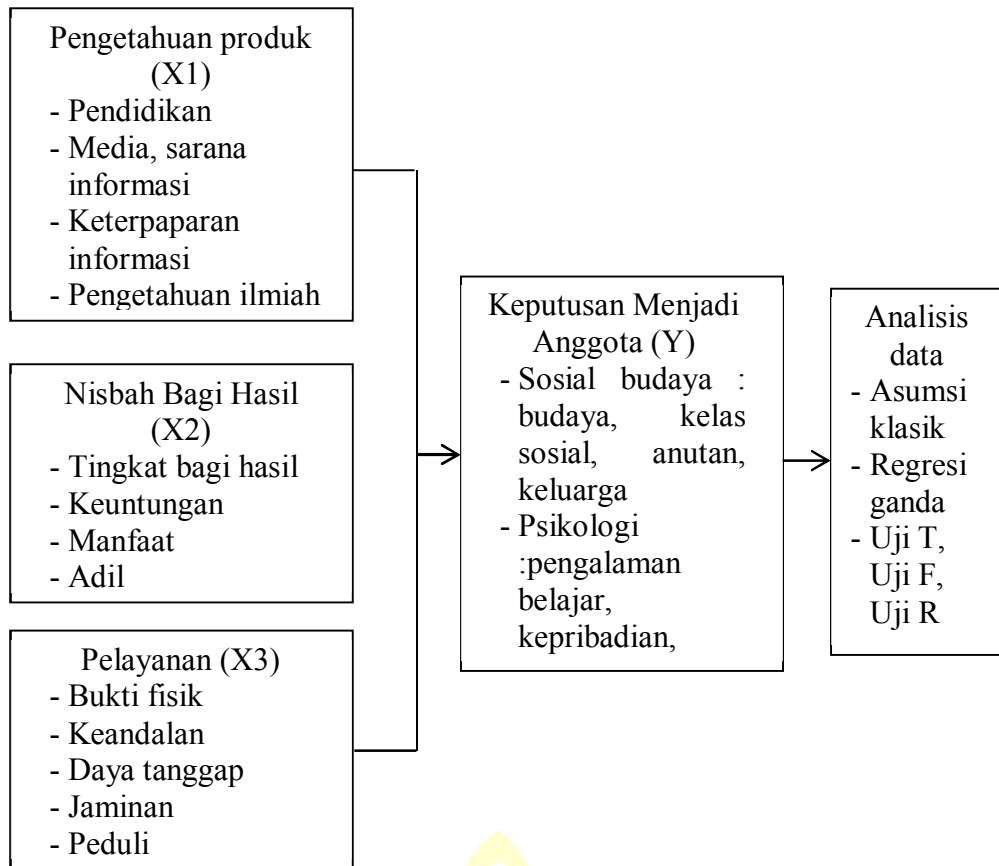
		<p>4. Jaminan (<i>Assurance</i>), bagaimana pihak BTM menumbuhkan rasa percaya kepada anggota.</p> <p>5. Peduli (<i>Empathy</i>), bagaimana memahami keinginan calon anggota maupun anggota.</p>	
--	--	--	--

D. Kerangka Pemikiran

Pengetahuan calon anggota mengenai produk dan nisbah bagi hasil serta kualitas pelayanan merupakan faktor terpenting dalam keputusan calon anggota untuk menabung. Karena dengan adanya pengetahuan, calon anggota dapat mengetahui betul seperti apa produk atau jasa yang akan digunakan, sehingga nasabah tersebut dapat terhindar dari segala kerugian akibat ketidakjelasan informasi yang diterima.

Untuk mempengaruhi keputusan calon anggota menggunakan produk simpanan wadi'ah personal, maka pihak BTM BiMU perlu menyusun strategi yang tepat dan berkesinambungan diantaranya menambah media informasi, mengoptimalkan bagi hasil dan meningkatkan kualitas pelayanan. Beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi anggota dan menggunakan simpanan wadi'ah diantaranya pengetahuan produk, nisbah bagi hasil dan pelayanan.

Dalam penyusunan skripsi ini terdapat kerangka pemikiran yang digunakan penulis, yaitu:



Gambar 2.1 Kerangka pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran yang tertera diatas, bahwa variabel independen (bebas) yaitu variabel yang mempengaruhi variabel lainnya yang mana variabel independen dalam penelitian ini adalah pengetahuan produk (X1), nisbah bagi hasil (X2) dan pelayanan (X3) yang dapat dipengaruhi variabel (Y) yaitu keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.

E. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dengan

bentuk kalimat pertanyaan.⁷⁵ Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Berdasarkan uji statistic, penulis menggunakan hipotesis nol atau nihil (h_0) dan juga hipotesis alternative (h_a).

Adapun rumusan hipotesisnya adalah :

1. H_a : terdapat pengaruh antara Pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.

H_0 : tidak terdapat pengaruh Pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.

2. H_a : terdapat pengaruh antara Nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.

H_0 : tidak terdapat pengaruh antara Nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.

3. H_a : terdapat pengaruh antara Kualitas pelayanan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.

H_0 : tidak terdapat pengaruh antara Kualitas pelayanan terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.

⁷⁵ Sugiyono, *Op.Cit*, hlm. 64

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis penelitian

Dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field Reseach*), yaitu penelitian yang dilakukan dilapangan⁷⁶ atau kepada responden di BTM BiMU Waydadi Bandar Lampung, penelitian ini dilakukan dengan mengangkat data-data yang ada dilapangan mengenai hal-hal yang diteliti.

Penelitian lapangan dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan yaitu yang berkenaan dengan pengetahuan anggota mengenai produk Si Wadu Personal, nisbah bagi hasil dan kualitas pelayanan yang diterapkan di BTM Bina Masyarakat Utama.

2. Sifat Penelitian

Jika dilihat dari sifatnya, penelitian ini bersifat asosiatif, yaitu untuk mencari pengaruh antara satu variabel dengan variabel yang lain. Asosiatif yang penulis maksud adalah untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan antara pengetahuan mengenai produk, dan nisbah bagi hasil dan pelayanan yang diterapkan terhadap keputusan menjadi anggotadi BTM BiMU.

⁷⁶ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial* (Bandung: Maju Mundur, 1996), h. 32.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan penelitian secara kuantitatif artinya jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai (peroleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran).⁷⁷

B. Sumber Data

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

1. Data primer

Data Primer yaitu data yang bersumber dari hasil wawancara terstruktur terhadap responden dengan menggunakan kuisisioner (daftar pertanyaan terstruktur) kepada responden yang terpilih. Data yang dikumpulkan oleh peneliti langsung dari sumber pertama secara langsung terhadap obyek yang diteliti yaitu Pimpinan BTM BiMU Bandar Lampung dan anggota pemilik Simpanan Wadiah Personal, yang tersebar di Pasar Tempel Way Dadi, yang terdaftar sebagai anggota di BTM BiMU.

2. Data Sekunder

Selain data primer, dalam mendukung penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder. Data sekunder yaitu data yang

⁷⁷ V. Wirtna Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 12.

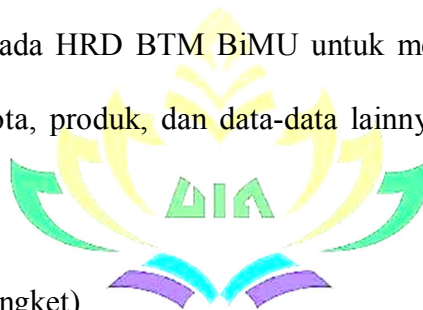
diperoleh dari studi kepustakaan antara lain mencangkup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil penelitian yang berwujud lapporan dan sebagainya.⁷⁸

C. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini maka digunakan metode sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yakni melalui kontrak atau hubungan pribadi antara pengumpulan data (*wawancara*) dengan sumber data (*responden*).⁷⁹ Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada HRD BTM BiMU untuk mendapatkan data berupa jumlah anggota, produk, dan data-data lainnya yang relavan dengan penelitian



2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan tehnik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk menjawabnya.⁸⁰ Untuk menambah data yang diperlukan penulis menggunakan koesioner yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan judul penelitian, yang akan

⁷⁸ Amiridin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003)., h. 30.

⁷⁹ Rianto Hadi, Heru Prasadja, *Langkah-Langkah Penelitian Sosial*, (Jakarta: Arcan, 1991), h. 73.

⁸⁰ Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 142

diberikan kepada objek penelitian yaitu anggota pengguna produk tabungan si wadu personal.

Penulis dalam pengukuran menggunakan skala linkert. Skala jenis ini digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial yang terjadi.⁸¹ Jawaban dari setiap instrument yang menggunakan skala linkert mempunyai gradasi mulai dari sangat setuju sampai sangat tidak setuju, atau dari positif sampai sangat negatif, dengan skor dibawah ini:

- 1) Sangat Setuju (SS) Diberi Skor 5;
- 2) Setuju (S) Diberi Skor 4;
- 3) Ragu Ragu (RR) Diberi Skor 3;
- 4) Tidak Setuju (TS) Diberi Skor 2;
- 5) Sangat Tidak Setuju (STS) Diberi Skor 1;

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu tehnik pengumpulan data melalui dokumen-dokumen seperti arsip, catatan, buku, jurnal, surat kabar, majalah, internet dan lain sebagainya.⁸² Metode ini digunakan untuk menggali data-data sekunder yang bersumber dari literatur atau dokumen-dokumen yang berhubungan dengan kajian penelitian.

⁸¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung : Alfabeta , 2009), h. 271.

⁸² *Ibid.*

D. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.⁸³ Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah anggota pengguna Produk Simpanan Wadu Personal di BTM BiMU, yang berjumlah 153 anggota.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁸⁴ Tujuan penentuan sampel adalah untuk memperoleh keterangan mengenai objek penelitian dengan cara mengamati hanya sebagian dari populasi, suatu redaksi terhadap jumlah objek penelitian. Untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini berdasarkan pada perhitungan yang dikemukakan Slovin, dengan rumus untuk menuentukan besar sampel dibawah ini⁸⁵:

$$n = \frac{N}{1 + N(e^2)}$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

d = tingkat kesalahan 10%= 0.1

⁸³ Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 117

⁸⁴ Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 81

⁸⁵ *Ibid*

Maka perhitungannya:

$$n = \frac{153}{1+153 \times 0.1^2}$$
$$n = \frac{153}{154 \times 0.01} = 99.35 \text{ dibulatkan menjadi } 100.$$

Dengan menggunakan sampel 10% dari jumlah 153 populasi, maka diperoleh hasil perhitungan sampel sebanyak 100 orang. Teknik sampel yang penulis gunakan adalah teknik sample random, atau sampel acak sederhana yaitu sampel diambil secara acak dari semua populasi, dimana semua anggota populasi mempunyai peluang sama untuk dipilih menjadi sampel.⁸⁶

E. Teknik pengolahan dan Analisis Data

Metode analisis yang dilakukan adalah metode deskriptif kuantitatif. Dalam penelitian kuantitatif, analisa data adalah kegiatan setelah data dari seluruh responden terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan dan responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data setiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.⁸⁷ Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh pengetahuan produk, nisbah bagi hasil, dan pelayanan terhadap keputusan menabung anggota.

⁸⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta :Renika Cipta, 199, h. 134.

⁸⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 1999), h. 142.

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas merupakan ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan instrument. Suatu instrument yang valid mempunyai validitas yang tinggi sebaliknya instrument yang kurang baik berarti memiliki validitas yang rendah. Pengujian validitas yang akan dilakukan dengan menggunakan SPSS 17 yang hasilnya akan terlihat pada kolom *Corrected Item-Totals Correlation* terhadap pengaruh variabel X terhadap Y.

Dalam menentukan layak tidaknya suatu instrument yang akan digunakan, biasanya dilakukan uji signifikan koefisien pada taraf 5%. Artinya suatu instrument dinyatakan valid bila $r_{hitung} > r_{tabel}$.

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan. Suatu alat ukur dikatakan reliabel atau dapat dipercaya apabila instrument yang digunakan stabil, dapat diandalkan, dan dapat digunakan dalam peramalan. Artinya data yang dikatakan reliabel adalah alat ukur yang digunakan bias memberikan hasil yang sama walaupun digunakan berkali-kali oleh peneliti yang berbeda. Dalam penelitian ini pengujian reliabilitas dilakukan dengan

menggunakan metode *Cronbach Alpha* pada program SPSS.

Reliabel jika nilai *Cronbach Alpha Coefficient* lebih dari 0,60.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Pengujian normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak, dilakukan dengan menggunakan analisis grafik histogram dan penyebaran data yang terlihat dalam *scatter plots* serta *normal probability plots*.

b. Uji Multikolonieritas

Penggunaan uji multikolonieritas untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Variabel yang menyebabkan kemultinieran dapat dilihat dari nilai *tolerance* yang lebih kecil dari 0,1 atau nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) yang lebih besar dari 10. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah multikolonieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dalam residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya, jika varian dalam residual satu pengamatan kepengamatan lain tetap, maka

disebut homoskedestisitas dan jika berbeda maka disebut heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas yang digunakan untuk mendeteksi adanya gejala heteroskedastisitas dalam penelitian ini dengan menggunakan uji glejser, dengan membandingkan nilai sig. variabel independen dengan nilai tingkat kepercayaan ($\alpha=5\%$). Apabila nilai sig. lebih besar dari α ($\text{sig} > \alpha$) maka dapat disimpulkan bahwa pada model regresi tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen, bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya), jadi analisis regresi berganda dilakukan jika jumlah variabel independennya minimal dua.⁸⁸

Regresi linear berganda digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Dimana persamaan umum regresi berganda adalah sebagai berikut:⁸⁹

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

Dimana :

a = konstanta

Y = Pengaruh pengetahuan (variabel independen)

⁸⁸ Sugiyono, *Op. Cit.* H. 210.

b_1 = koefisien regresi berganda antara X_1 dan Y

b_2 = koefisien regresi berganda X_2 dan Y

b_3 = koefisien regresi berganda X_3 dan Y

X_1 = pengetahuan produk (variabel bebas1)

X_2 = Nisbah bagi hasil (variabel bebas2)

X_3 = pelayanan (variabel bebas3)

e = koefisien error

Masing-masing variabel ditulis dalam persamaan diatas diperoleh dari jawaban responden atas pertanyaan yang diajukan, yang merupakan indikator masing-masing variabel. Kemudian jawaban-jawaban responden berupa angka-angka (5, 4, 3, 2, dan 1) diambil nilai perolehannya dengan rumus : *nilai perolehan dibagi nilai maksimum dikali 100%*. Data yang sudah dikumpulkan secara sistematis kemudian dianalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan menguraikan data dalam kalimat-kalimat yang tersusun secara terperinci, sistematis dan analisis sehingga akan mudah dalam melakukan penarikan terhadap suatu kesimpulan.

b. Uji T (Parsial)

Uji T bertujuan untuk menguji koefisien regresi yang digunakan untuk menentukan variabel independen memiliki pengaruh terhadap variabel dependen, apakah berpengaruh signifikan atau tidak.

$$T = \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-R^2}}$$

Dimana :

R = Koefisien Korelasi

R² = Koefisien Determinasi

N = Banyaknya sampel

Dengan asumsi (t_{hitung})

Ho : diterima bila signifikan > α = 0,05

Ho : ditolak bila signifikan ≤ α = 0,05

c. Uji F (simultan)

Uji F berfungsi untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama, apakah berpengaruh secara signifikan atau tidak.

Rumus :

$$F = \frac{R^2 / (k-1)}{(1-R^2) / (n-k)}$$

Dimana :

R² = Koefisien Determinasi

K = Banyaknya variabel bebas

N = Banyaknya sampel

Dengan asumsi (F_{hitung}) :

Ho : diterima bila signifikan > α = 0,05

Ho : ditolak bila signifikan ≤ α = 0,05

d. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) merupakan ukuran untuk mengetahui kesesuaian atau ketetapan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen dalam suatu persamaan regresi yang diperoleh dengan mengkuadratkan koefisien determinasi. Apabila nilai persamaan determinasi dalam regresi semakin kecil (mendekati nol) berarti semakin kecil pengaruh semua variabel independen terhadap variabel dependennya.

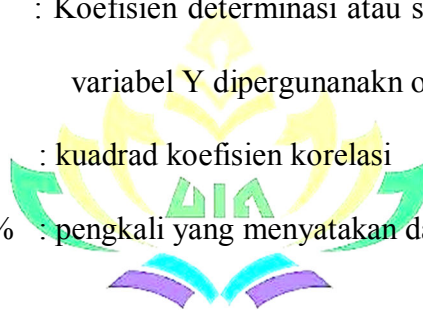
$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

K : Koefisien determinasi atau seberapa jauh perubahan variabel Y dipergunakan oleh variabel X

r^2 : kuadrat koefisien korelasi

100% : pengkali yang menyatakan dalam persentase



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah singkat BTM Bina Masyarakat Utama

BTM adalah kependekatan Baitul Tamwil Muhammdiyah, yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah, artinya semua transaksi keuangan dilakukan dengan akad sesuai dengan syariat Islam. Sedangkan kedudukan lembaga keuangan tersebut merupakan Amal Usaha Ekonomi Muhammadiyah.⁹⁰ Secara keseluruhan *Baitut Tamwil* dimaknai sebagai tempat untuk mengembangkan usaha atau tempat untuk mengembangkan harta kekayaan. Pengertian dua suku kata itulah yang digunakan sebagai penamaan untuk lembaga keuangan mikro, yaitu berfungsi sebagai lembaga pengembangan usaha. BTM dibangun dengan mengambil konsep dasar *Baitul Maal wat-Tamwil*, yang merupakan gabungan antara *Baitut Tamwil*, unit pembiayaan secara komersial dan *Baitul Maal*, unit pembiayaan non komersial-sosial dengan dana yang bersumber dari titipan zakat, infaq, dan shodaqoh.

BTM sendiri telah ada sejak bulan februari 2014, meskipun pada waktu itu namanya belum koperasi melainkan Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Hal ini ditandai dengan mulainya kegiatan pembiayaan kepada pedagang-pedagan kecil yang ada dipasar

⁹⁰ <http://btmbimu.co.id> (diakses pada tanggal 23 maret 2017 pukul 20.17 WIB).

tradisional Way Halim-Bandar Lampung. BTM telah ada sejak bulan februari 2004, meskipun pada waktu itu namanya belum koperasi melainkan Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Ini ditandai dengan mulainya kegiatan pembiayaan pada pedagang-pedagang kecil yang ada di pasar tradisional Way Halim-Bandar Lampung.⁹¹

Pada mulanya Lembaga ini mendapat pinjaman dana dari Majelis Ekonomi (ME) Muhammadiyah Wilayah Lampung sebesar Rp. 2.000.000,-. Dengan dana itulah LKS menjalankan fungsinya sebagai lembaga Keuangan yang bergerak dalam bidang Jasa Keuangan khususnya pembiayaan usaha yang berpola syariah .

Melihat respon masyarakat yang cukup bagus atas kehadiran LKS, kemudian Majelis Ekonomi Muhammadiyah wilayah lampung menambah investasinya sebesar Rp.5.000.000,00 menjadi Rp.7.000.000,00 di bulan ketiga, sehingga LKS dapat memberikan pinjaman lebih banyak kepada pedagang. Setelah berjalan 6 bulan, mulai ada pihak lain yang tertarik berinvestasi pada LKS. Meski investasinya tidak banyak, namun dukungan moral dijadikan untuk mengembangkan LKS agar menjadi lembaga keuangan yang lebih besar. Pada bulan mei 2005, ME muhammadiyah wilayah lampung sebagai pemrakasa berdirinya LKS mengundang beberapa orang anggota peerikatan muhammadiyah untuk diajak mengembangkan LKS agar ruang lingkup kerjanya lebih luas dan memiliki payung

⁹¹*Ibid.*

hukum. Setelah beberapa tahapan pada bulan agustus 2005 terbentuk koperasi dengan nama Koperasi Syariah *Baitut Tamwil Muhammadiyah* (BTM) dengan badan hukum, 04/BH/DKPM/XX2005, koperasi ini bergerak dengan menggunakan pola syariah.⁹²

2. Tujuan Berdirinya BTM Bina Masyarakat Utama

BTM koperasi syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berbasiskan syariah, maka sistem-sistem pengelolaannya pun harus secara amanah, propesional dan mandiri.⁹³ BTM koperasi syariah juga merupakan faktor penting dalam pendukung utama dalam mewujudkan pila-pilar perekonomian masyarakat. Dalam oprasionalnya BTM koperasi syariah tidak terlepas dari tujuan koperasi syariah itu sendiri.

Adapun tujuan berdirinya BTM koperasi syariah BiMU adalah:

- a. Mensejahterakan persaudaraan keadilan sesama anggota;
- b. Menciptakan persaudaraan dan keadilan sesama anggota;
- c. Melepaskan masyarakat dari ketergantungan terhadap rentenir;
- d. Menjauhkan masyarakat dari praktik non-syariah.

Berdasarkan tujuan inilah BTM koperasi yariah BiMU menjalankan kegiatan usahanya dengan harapan, adanya bantuan dari BTM koperasi syariah BiMU bisa membantu masyarakat pada umumnya dan anggota ada khususnya dalam meningkatkan perekonomian mereka.

⁹² *Ibid.*

⁹³ Dokumentasi BMT BiMU, 04 Oktober 2017

3. Visi dan Misi BTM BiMU

a. Visi

Menjadi Baitul Tamwil Muhammadiyah Terbesar di Lampung.

b. Misi

a. Menciptakan peluang usaha

b. Menciptakan Sumber Daya yang Visioner, Prospektif dan produktif

c. Memberikan solusi kepada anggota koperasi dan masyarakat umum agar terhindar dari riba.⁹⁴

4. Struktur dan organisasi BTM BiMU

Dalam upaya mencapai tujuan perusahaan maka setiap karyawan harus mengetahui dan memahami tugas dan wewenang masing-masing. Dengan struktur organisasi yang jelas maka perusahaan dapat berjalan dengan baik dan terarah. Adapun struktur pengelola BTM BiMU adalah sebagai berikut :

a. Dewan pengawas syariah : Syamsul Hilal, S. Ag, M.Ag

Hi. Nurvaif S. Chaniago

b. Ketua pengurus : Jamhari Hadipurwanta, M.P

Wakil ketua I : Elly Kasim, S.E., Akt

Wakil ketua II : Yuke Derli, S.Pd.I

Sekretaris : Ahsanal Huda, S.P

Bendahara : Martini Sutyowati, S. E

⁹⁴ Dokumentasi, BTM BiMU, 04 oktober 2017

- c. Ketua pengwas : Hi. Achrudin Alabidi, S.H
Anggota : Dr. Hi. Sudarman, M.Ag
Drs. Hi. Habiburahman, MM
- d. Pengelola
- e. Anggota

5. Kantor Cabang

a. CABANG AHMAD DAHLAN

b. Capem Hamka

- 1) Kantor Kas Way Halim
- 2) Kantor Kas Tempel Way Halim

Capem Nyi Dahlan

- 1) Kantor Kas Untung Suropati
- 2) Kantor Kas Untuk Stasiun
- 3) Kantor Kas Way Kandis

Capem Bagus Hadi Kusumo

- a. Kantor Kas Koga
- b. Kantor Kas Gintung

Capem Mas Mansyur

- 1) Kantor Kas Tempel Waydadi
- 2) Kantor Kas Tempel Damar
- 3) Kantor Kas Natar
- 4) Kantor Kas Tugu

c. CABANG AR. FACHRUDDIN

6. Produk-Produk BTM BiMU

a. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan dalam bentuk dana/modal yang diberikan oleh BTM untuk nasabah untuk dikelola dalam usaha yang telah disepakati bersama.⁹⁵ Selanjutnya dalam kesepakatan ini Anggota dan BTM setuju untuk berbagi hasil atas pendapatan usaha tersebut. Resiko kerugian ditanggung oleh pihak BTM kecuali kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan pengelola, kelalaian dan penyimpangan pihak anggota seperti penyelewengan, kecurangan dan peyalahgunaan. Jenis usaha yang dapat dibiayai antara lain perdagangan, industri perumahan, pertanian dan lain-lain berupa usaha modal kerja dan investasi.⁹⁶

2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah kerjasama pengkongsian yang dilakukan antara anggota dan BTM dalam suatu usaha dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi sesuai kebutuhan modal usaha, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan porsi dana yang ditanamkan.⁹⁷

⁹⁵ *Ibid.*

⁹⁶ *Ibid.*

⁹⁷ *Ibid.*

Fasilitas yang diperoleh yaitu:

1. Mekanisme pengembalian pembiayaan yang fleksibel.
2. Bagi hasil berdasarkan perhitungan *revenue sharing*.

3) Pembiayaan Murabahah

Fasilitas penyaluran dana dengan sistem jual beli. BTM akan membelikan barang yang dibutuhkan anggota kemudian menjual kepada anggota untuk diangsur sesuai dengan kemampuan anggota.⁹⁸ Produk ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha (modal kerja dan investasi pengadaan barang modal seperti mesin, peralatan, dll) maupun pribadi (misalnya pembelian kendaraan bermotor, rumah, dll).

4) Pembiayaan Ijarah

Yaitu fasilitas pembelian berupa sewa barang atau jasa dengan pembayaran secara angsuran.⁹⁹ Fasilitas pembiayaan ijarah digunakan untuk sewa tempat usaha, sewa kendaraan, pembayaran tenaga kerja, biaya kesehatan, pendidikan.

5) Hawalah

Hawalah adalah transaksi mengalihkan utang-piutang, membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya.¹⁰⁰ BTM mendapat penggantian biaya

⁹⁸ *Ibid.*

⁹⁹ *Ibid.*

¹⁰⁰ *Ibid.*

yang timbul atas jasa pemindahan piutang. Sebagai contoh supplier jagung menjual barangnya kepada pemilik pabrik pengelolaan jagung yang akan dibayar dua minggu kemudian. Karena kebutuhan *supplier* akan likuiditas, ia meminta BTM untuk mengambil alih piutangnya. BTM pun akan menerima pembayaran dari pemilik pabrik pengelolaan jagung dua minggu kemudian.

b. Produk Simpanan

Simpanan anggota dengan pola syari'ah (wadi'ah dan mudharabah).

1) Simpanan Mudharabah Berjangka (SMB)

Mengubah cara investasi anda dengan sesuatu yang lebih bermakna. simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.¹⁰¹

Dengan jangka Waktu :

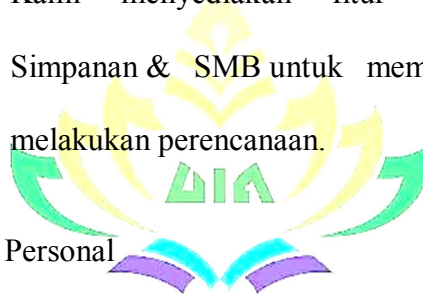
- 3 Bulan
- 6 Bulan
- 9 Bulan
- 12 Bulan
- > 12 Bulan

Manfaat &Keuntungan :

- a) Memperoleh bagi hasil yang sangat menarik dan maksimal setiap bulan.

¹⁰¹ *Ibid.*

- b) Dana investasi anggota dikelola secara Syariah, sehingga memberikan ketenangan batin dalam berinvestasi
- c) Tersedia pilihan jangka waktu investasi
- d) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi BTM Lampung.
- e) Sarana investasi jangka panjang, aman dan terjamin
- f) Bagi hasil bersaing
- g) Autosave (pemindahan dana otomatis: simpanan)
- h) Automatic Roll Over (ARO), tanpa anggota/ nasabah datang otomatis akan diperpanjang SMB-nya.
- i) Kami menyediakan fitur Simulasi Perhitungan Simpanan & SMB untuk memudahkan Anda dalam melakukan perencanaan.



2) Siwadu Personal

Simpanan Wadi'ah Personal merupakan simpanan dengan saldo awal Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya tidak dibatasi jumlahnya serta bisa ditarik sewaktu-waktu oleh nasabah dan akan diberikan bagi hasil sesuai dengan saldo akhir simpanan setiap bulan yang akan dikonfersikan dalam bentuk bingkisan.¹⁰²

¹⁰² *Ibid.*

Fasilitas Serba Gratis

- a) **Gratis** Biaya Administrasi Bulanan Simpanan
- b) **Gratis** biaya tarik tunai, cek saldo, dan transfer ke rekening lain secara on-line realtime.

Syarat dan Ketentuan Program :

- a) Telah menjadi anggota BTM Bandar Lampung dan membayar simpanan wajib
- b) Mendaftar dengan melampirkan fotocopy KTP yang masih berlaku sebanyak 1 lembar
- c) Fotocopy Kartu Keluarga (KK) sebanyak 1 lembar
- d) Pas Photo 3×4 sebanyak 3 lembar
- e) Mengisi form aplikasi database keanggotaan
- f) Jumlah setoran tidak dibatasi
- g) Simpanan dapat diambil kapan saja
- h) Batas saldo minimal Rp.10.000,-
- i) Mendapatkan bonus bingkisan.

*** Syarat dan Ketentuan Berlaku**

3) Simpanan Tarbiyah

Simpanan tarbiyah adalah simpanan anggota untuk memenuhi kebutuhan anak yang sedang bersekolah dengan saldo awal Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya tidak dibatasi dan bisa diambil per semester dan akan dibagihasilkan sesuai

saldo.¹⁰³ Simpanan ini berdasarkan akad *mudharabah* dengan nisbah 25% anggota : 75% BTM. Keuntungan yang didapat yaitu pengurus lembaga tidak disibukkan dengan urusan keuangan terutama pada saat pembagian tabungan siswa diakhir tahun pendidikan, serta mendapatkan bagi hasil bulanan yang halal dan meguntungkan.

Fasilitas Serba Gratis

- a) **Gratis** Biaya Administrasi Bulanan Simpanan
- b) **Gratis** biaya tarik tunai, cek saldo, dan transfer ke rekening lain secara on-line realtime.

Syarat dan ketentuan program:

- a) Telah menjadi anggota BTM BiMU dan membayar simpanan wajib
- b) Mendaftar dengan melampirkan fotocopy KTP yang masih berlaku sebanyak 1 lembar
- c) Fotocopy Kartu Keluarga (KK) sebanyak 1 lembar
- d) Pas Photo 3×4 sebanyak 3 lembar mengisi form aplikasi database keanggotaan
- e) Jumlah setoran tidak dibatasi
- f) Simpanan dapat diambil kapan saja
- g) Batas saldo minimal Rp.10.000,-
- h) Mendapatkan bonus peralatan sekolah

¹⁰³ *Ibid.*

4) Simpanan Fitri

Simpanan mudharabah fitri adalah simpanan anggota untuk membantu anggota memenuhi kebutuhan hari raya idul fitri.¹⁰⁴ Merupakan simpanan berjangka 12 bulan untuk keperluan Hari Raya Idul Fitri, dengan saldo awal Rp. 10.000,-

Akad ini berdasarkan prinsip syariah mudharabah dengan nisbah 40% anggota : 60% BTM. Dan setoran selanjutnya tidak ditentukan yang bisa diambil setiap 1 (satu) tahun sekali, dua minggu (14 hari) sebelum hari raya idul fitri dan akan diberikan bagi hasil sesuai dengan saldo akhir simpanan setiap bulan yang akan dikonfersikan dalam bentuk bingkisan. Apabila diambil sebelum waktunya bagi hasil akan dimasukkan ke rekening ZIS.

Syarat dan Ketentuan Program :

- a) Telah menjadi anggota BTM Bandar Lampung dan membayar simpanan wajib
- b) Mengisi form aplikasi pembukaan rekening
- c) Jumlah Setoran tidak dibatasi
- d) Simpanan dapat diambil 2 minggu sebelum Hari Raya Idul Fitri
- e) Batas saldo minimal pengambilan Rp. 10.000,-
- f) Mendapatkan bonus bingkisan fitri.

¹⁰⁴ *Ibid.*

5) Simpanan Wadiah Qurban

Simpanan Wadi'ah Qurban merupakan simpanan untuk keperluan Ibadah Qurban dengan saldo awal Rp. 10.000,-¹⁰⁵ setoran selanjutnya tidak ditentukan yang bisa diambil setiap 1 (satu) tahun sekali atau dua minggu (14 hari) sebelum hari raya Idul Adha, dan akan diberikan bagi hasil sesuai dengan saldo akhir simpanan setiap bulan yang akan dikonfersikan dalam bentuk bingkisan. Apabila diambil sebelum waktunya bagi hasil akan dimasukkan ke rekening ZIS.

Syarat dan Ketentuan Program :

- a) Telah menjadi anggota BTM Bandar Lampung dan membayar simpanan wajib
- b) Mengisi form aplikasi pembukaan rekening
- c) Jumlah Setoran tidak dibatasi
- d) Simpanan dapat diambil 2 minggu sebelum Hari Raya Idul Fitri
- e) Batas saldo minimal pengambilan Rp. 10.000,-

6) Simpanan Wadiah Haji & Umrah

Simpanan wadiah Haji dan simpanan Mudharabah Umrah adalah simpanan anggota untuk membantu keinginan anggota melaksanakan ibadah Haji atau Umrah. Dengan berdasarkan prinsip syariah *Wadiah Yad Dhamanah* untuk simpanan haji dan

¹⁰⁵ *Ibid.*

akad *mudharabah* untuk simpanan umrah. Dengan keuntungan yang diperoleh adalah dapat mengajukan dana talangan umrah maksimal 30% dari kekurangan biaya umrah dengan ketentuan pembiayaan serta dapat mengajukan dana talangan bagi calon jamaah haji yang ingin memperoleh porsi keberangkatan haji pada tahun yang direncanakan.

3. Bill Payment

Bill Payment atau Payment Point Online Bank (PPOB) adalah loket jasa pembayaran tagihan online yang tersebar di seluruh jaringan kantor BTM Lampung, sehingga memudahkan anggota dalam membayar tagihan-tagihan rutin bulanan: Tagihan PLN, Telkom, TV Kabel, BPJS, pembelian pulsa handphone hingga pembelian tiket pesawat.¹⁰⁶

B. Karakteristik Responden

Untuk mempermudah dalam mengidentifikasi responden dalam penelitian ini, maka diperlukan gambaran mengenai karakteristik responden. Adapun gambaran karakteristik responden adalah sebagai berikut berdasarkan jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, serta jumlah pendapatan responden.

¹⁰⁶ *Ibid.*

- a. Karakteristik berdasarkan jenis kelamin

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Umur	Jumlah	Persentase
No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Pria	40	40%
2	Perempuan	60	66%
Jumlah		100	100%

Sumber: data primer diolah, 2017

Dari tabel 4.2 menunjukkan bahwa responden dengan jenis kelamin perempuan berjumlah lebih besar dibandingkan dengan jenis kelamin laki-laki yaitu sebesar 60% berbanding 40%. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan sebagai konsumen yang lebih potensial dalam menggunakan produk tabungan di BTM BiMU, selain itu juga usaha perdagangan di Pasar Tempel Waydadi lebih banyak dikelola oleh kaum perempuan.

- b. Karakteristik berdasarkan umur

Tabel 4.3
Karakter Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah	Persentase
1	<20 tahun	5	5%
2	20-30 tahun	10	10%
3	31-40 tahun	41	41%
4	>40 tahun	44	44%

Sumber: data primer diolah, 2017

Dari tabel 4.3 menyatakan bahwa nasabah berusia dibawah 20 tahun sebanyak 5%, nasabah berusia 20-30 tahun berjumlah 10% sedangkan responden berusia 31-40 tahun sebanyak 41%, dan sisanya responden berumur >40 berjumlah sebanyak 44%. Dengan demikian dapat disimpulkan anggota tabungan BTM BiMU mayoritas berusia produktif yaitu usia dimana seseorang masih mampu bekerja dan menghasilkan sesuatu.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tabel 4.4
Karakter Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	18	18%
2	SMP	41	41%
3	SMA/SMK	34	34%
4	Diploma	5	5%
5	Sarjana/Pascasarjana	2	2%
Jumlah		100	100%

Sumber: data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel 4.4 berikut menunjukkan bahwa responden sebagian besarnya memiliki pendidikan SMP dan SMA, yaitu sebesar 41% dan 34% dibanding dengan lulusan diploma maupun sarjana yang masing-masing hanya berjumlah 5% dan 2%.

d. Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 4.5
Karakteristik Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah	Persentase
1	Pelajar/mahasiswa	7	7%
2	Pegawai negeri/ swasta	10	10%
3	Wiraswasta	28	28%
4	Lain-lain	55	55%
Jumlah		100	100%

Sumber: data primer diolah, 2017

Berdasarkan output diatas diketahui bahwa masing-masing jenis pekerjaan responden adalah pelajar/mahasiswa sebanyak 7%, pegawai negeri/swasta sebanyak 10%, wiraswasta sebanyak 28%, dan lainnya sebanyak 55% yang dalam hal ini adalah pedagang.

- e. Karakteristik responden berdasarkan jumlah pendapatan

Tabel 4.6
Karakteristik Berdasarkan Jumlah Pendapatan

No	Jumlah Pendapatan	Jumlah	Persentase
1	< Rp.1.000.000	20	20%
2	Rp.1000.000-Rp.2.000.000	42	42%
3	Rp.2.000.000- Rp.3.000.000	26	26%
4	Rp.3.000.000- Rp.5.000.000	9	9%
5	> Rp.5.000.000	3	3%
Jumlah		100	100%

Sumber: data primer diolah, 2017

Berdasarkan hasil output pada tabel 4.6, maka diperoleh karakter responden berdasarkan penghasilannya per bulan adalah sebagai berikut responden berpenghasilan < Rp.1.000.000 sebanyak 20%, penghasilan Rp.1000.000-Rp.2.000.000 adalah sebanyak 42%, Rp.2.000.000-Rp.3.000.000 sebanyak 26%, Rp.3.000.000- Rp.5.000.000 sebanyak 9%, dan sisanya 3% untuk responden berpenghasilan > Rp.5.000.000 per bulan.

3. Analisis Data

a. Uji Validitas Dan Reliabilitas

Untuk mengetahui instrument penelitian ini dapat dipercaya maka dilakukan uji validitas dan uji realibilitas terlebih dahulu.

1) Uji Validitas Data

Arikunto mengemukakan “variabel” adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat tingkat kevalidan atau kesasihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid/sahih mempunyai validitas yang tinggi. Sebaliknya instrumen yang kurang valid/sahih memiliki validitas yang rendah. Suatu koesioner

dikatakan valid (sah) jika pertanyaan pada suatu koesioner mampu untuk mengungkapkan suatu yang akan diukur oleh koesioner tersebut. Tingkat rendahnya validitas instrument menunjukkan data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang validitas yang dimaksud.

Untuk mengukur validitas dalam penelitian ini menggunakan korelasi bivariate pearson (product moment) dengan menggunakan SPSS. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan taraf signifikan sebesar 0,05 dengan N=100. Kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut:

- a. Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pengukuran tersebut valid,
- b. Apabila $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka pengukuran angket tersebut tidak valid.

Adapun hasil output perhitungan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.7
Uji Validitas

Variabel	Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
Pengetahuan produk (X1)	X1.1	0,778	0,196	Valid
	X1.2	0,388	0,196	Valid
	X1.3	0,759	0,196	Valid
	X1.4	0,392	0,196	Valid
	X1.5	0,432	0,196	Valid
	X1.6	0,387	0,196	Valid
	X1.7	0,329	0,196	Valid
	X1.8	0,488	0,196	Valid
	X1.9	0,759	0,196	Valid
	X1.10	0,354	0,196	Valid
	X2.1	0,791	0,196	Valid
	X2.2	0,355	0,196	Valid
	X2.3	0,384	0,196	Valid

Nisbah Bagi Hasil (X2)	X2.4	0,791	0,196	Valid
	X2.5	0,791	0,196	Valid
	X2.6	0,714	0,196	Valid
	X2.7	0,404	0,196	Valid
Pelayanan (X3)	X3.1	0,445	0,196	Valid
	X3.2	0,586	0,196	Valid
	X3.3	0,501	0,196	Valid
	X3.4	0,501	0,196	Valid
	X3.5	0,457	0,196	Valid
	X3.6	0,503	0,196	Valid
	X3.7	0,578	0,196	Valid
	X3.8	0,593	0,196	Valid
	X3.9	0,325	0,196	Valid
Keputusan Menjadi Anggota (Y)	Y1	0,489	0,196	Valid
	Y2	0,299	0,196	Valid
	Y4	0,569	0,196	Valid
	Y5	0,320	0,196	Valid
	Y6	0,418	0,196	Valid
	Y7	0,585	0,196	Valid
	Y8	0,499	0,196	Valid
	Y9	0,201	0,196	Valid
	Y4	0,569	0,196	Valid
	Y5	0,320	0,196	Valid

Sumber: data primer diolah, 2017

Hasil uji validitas pengetahuan produk, nisbah bagi hasil dan pelayanan serta keputusan menjadi anggota diketahui bahwa nilai r tabel untuk taraf signifikan 0,05 adalah sebesar 0,196. Berdasarkan tabel 41.1 diatas, dapat diketahui bahwa seluruh item skor pernyataan mengenai X1, X2, X3 dan Y memiliki r_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} . Dengan demikian seluruh item pernyataan variabel indeendent adalah valid dan dapat dipergunakan sebagai alat ukur penelitian.

2) Uji Reliabilitas

Suatu alat ukur dapat dikatakan reliabilitas atau dapat dipercaya, apabila alat ukur yang digunakan stabil, dapat

diandalkan, dan dapat digunakan dalam peramalan. Dalam penelitian ini pengujian akan dilakukan dengan menggunakan metode *Cronbach Alpha* pada program SPSS.17. Variabel dikatakan reliabel bila koefisien *Alpha* lebih dari 0,60.

Tabel 4.8
Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Pengetahuan Produk (X1)	0,673	10
Nisbah bagi hasil (X2)	0,635	7
Pelayanan (X3)	0,606	9
Keputusan menjadi anggota (Y)	0,672	9

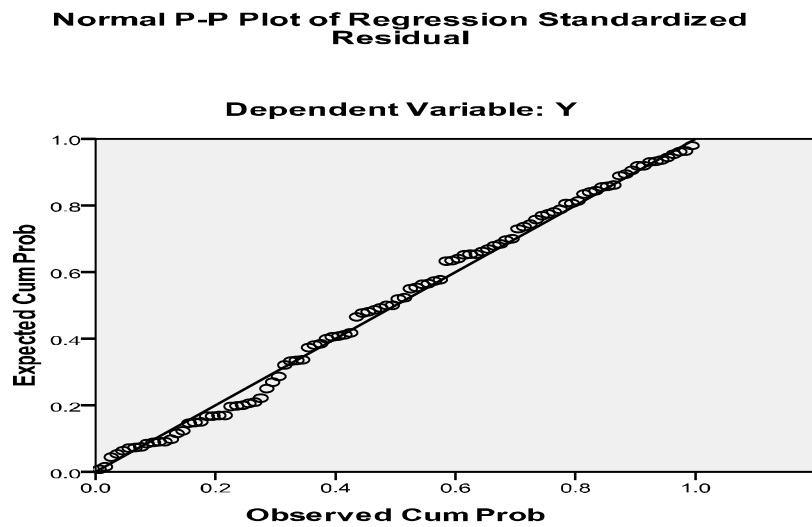
Sumber: data primer diolah, 2017

Hasil uji reliabilitas variabel independent dan dependent dapat dilihat dari output *Reliability Statistics*, dimana hasil uji yang diperoleh dari nilai *Cronbach's Alpha* adalah lebih dari 0,60 maka dapat disimpulkan bahwa alat ukur dalam penelitian tersebut reliabel.

b. Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah data residual berdistribusi normal atau tidak. Residual merupakan nilai sisa atau selisih antara nilai variabel Y dan variabel X. model regresi yang baik yaitu memiliki data residual yang berdistribusi normal, atau mendekati normal. Hasil uji normalitas dapat dilihat di gambar normal p-plot dibawah ini.



gambar 4.1: normal p-p plot

Dari analisis kurva diatas dapat dilihat bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti model regresi sehingga dapat dikatakan bahwa data yang diolah merupakan data berdistribusi normal sehingga uji normalitas terpenuhi.

2) Uji Multikolonieritas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Dari uji ini dapat diketahui dengan melihat nilai Variance Inflation Factor (VIF) dan Tolerance apabila nilai VIF kurang dari 10 dan nilai Tolerance lebih dari 0,100, maka dinyatakan tidak terjadi multikolonieritas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antar variabel independen.

Tabel 4.9
Hasil Uji Multikolonierisme

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Constanta		
X1	0.938	1,067
X2	0,826	1,211
X3	0,844	1,184

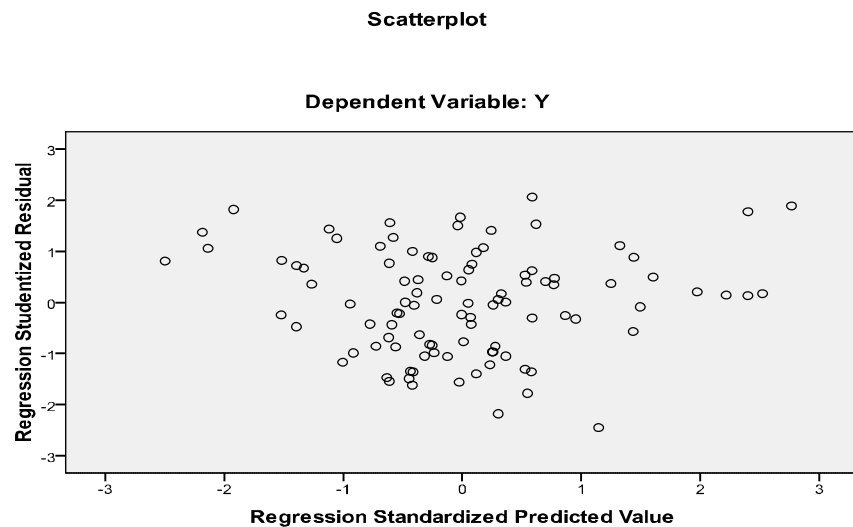
Sumber: data primer diolah, 2017

Dari tabel coefficients menunjukkan bahwa nilai variabel independen yang memiliki nilai tolerance lebih dari 0.100 yang berarti tidak ada korelasi antar variabel independen. Dengan demikian dikatakan bahwa tidak terjadi multikolonearitas.

Multikolonearitas juga diuji dengan menghitung VIF. Bila nilai VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolonearitas. Semua nilai VIF pada tabel coefficients menunjukkan nilai VIF kurang dari 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa model pada penelitian ini memenuhi syarat untuk menjadi model regresi yang baik karena tidak terjadi korelasi antar variabel indeviden (non- multikolonearitas).

3) Uji heteroksiditas

Uji heteroksiditas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroksiditas. Pengujian heteroskedisitas dilakukan dengan membuat scatterplot (alur sebaran) antara residual dan nilai prediksi dari variable dependen yang telah distandarisasi. Hasil uji heteroskedisitas dapat dilihat dari gambar scatterplot, seperti pada gambar dibawah.



Sumber: data primer diolah, 2017

Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroksiditas

Dari grafik scatterplot terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka nol pada sumbu Y. jadi dapat di disimpulkan bahwa pada model ini memenuhi syarat untuk menjadi model yang baik karena merupakan model yang memenuhi syarat yang baik, sehingga dapat dikatakan uji heteroksiditas terpenuhi.

c. Uji Hipotesis

1) Analisis Regresi Berganda

Perumusan hipotesis:

- a) H1 = Terdapat pengaruh pengetahuan produk terhadap keputusan menabung
- b) H2 = Terdapat pengaruh nisbah bagi hasil terhadap keputusan menabung

- c) H3 = Terdapat pengaruh pelayanan terhadap keputusan menabung.

Tabel 4.10
Hasil Uji Regresi Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error		
1	Constant	-8,830	6,976	-1,266	0,209
	X1	0,340	0,131	2,600	0,011
	X2	0,354	0,153	2,319	0,023
	X3	0,718	0,152	4,732	0,000

Berdasarkan tabel diatas terdapat hubungan antara variabel pengetahuan produk (X1), nisbah bagi hasil (X2) dan pelayanan (X3) terhadap keputusan menjadi anggota (Y), dengan persamaan regresi bergandanya menjadi:

$$Y = -8,830 + 0,340 X1 + 0,354X2 + 0,718X3.$$

- (1) Nilai konstanta sebesar -8,830 menyatakan jika variabel pengetahuan produk, nisbah bagi hasil, dan pelayanan sama dengan nol, maka nilai konstanta bertanda negatif menunjukkan menurunnya tingkat keputusan sebesar -8,830.
- (2) Koefisien regresi (b1) untuk X1 bertanda positif sebesar 0,340, hal ini apabila nilai koefisien variabel independen lainnya konstan maka penambahan variabel pengetahuan produk sebesar 1% akan meningkatkan keputusan menjadi anggota sebesar 0,340. Koefisien bernilai positif, maka

pengetahuan produk mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan menjadi anggota.

- (3) Koefisien regresi (b_2) untuk X_2 bertanda positif sebesar 0,354, hal ini apabila nilai koefisien variabel independen lainnya konstan maka penambahan variabel nisbah bagi hasil sebesar 1% akan meningkatkan keputusan menjadi anggota sebesar 0,354. Koefisien bernilai positif, maka variabel nisbah bagi hasil mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan menjadi anggota.
- (4) Koefisien regresi (b_3) untuk X_3 bertanda positif sebesar 0,718, hal ini apabila nilai koefisien variabel independen lainnya konstan maka penambahan variabel pelayanan sebesar 1% akan meningkatkan keputusan menjadi anggota sebesar 0,718. Koefisien bernilai positif, maka variabel pelayanan mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan menjadi anggota.

2) Uji Parsial (t)

Uji t bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen yang terdiri dari pengetahuan produk, nisbah bagi hasil, dan pelayanan terhadap keputusan menabung secara parsial. Dengan pengambilan keputusan:

- a) Jika nilai sig. < 0.05 atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka terdapat pengaruh variabel X dengan variabel Y .

- b) Jika nilai sig. >0.05 atau t hitung $<t$ tabel maka tidak terdapat pengaruh variable Y dengan variable Y.

$$T \text{ tabel} = t (a/2 : n-k-1) = t = 0,025 : (100-3)-1) = 1,985$$

Tabel 4.11
Hasil Uji Parsial (T)

Model	t	Sig.
(Constant)	-1.266	0,209
X1	2,600	0,011
X2	2,319	0,023
X3	4,732	0,000

Sumber: data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel maka dapat disimpulkan :

1. Diketahui nilai sig. untuk pengaruh X1 terhadap Y adalah sebesar 0.011 $<0,05$ dan nilai t hitung 2,600 >1.985 sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 diterima, artinya ada pengaruh antara variabel pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi anggota.
2. Diketahui nilai sig. untuk pengaruh X2 terhadap Y adalah sebesar 0,023 $<0,05$ dan nilai t hitung 2,319 $> 1,985$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima, artinya ada pengaruh pengaruh antara variabel nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota.
3. Diketahui nilai sig. untuk pengaruh X3 terhadap Y adalah sebesar 0,00 $< 0,05$ dan nilai t hitung 4,732 $> 1,985$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima, artinya ada pengaruh antara variable pelayanan terhadap keputusan menjadi anggota.

2. Uji Simultan (F)

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen. Hasil uji F dapat dilihat pada *output* tabel ANOVA pada tabel dengan menggunakan probabilitas sebesar 5% atau 0,05.

Tabel 4.12
Hasil Uji simultan (F)

Model	F	Sig.
Regression	19,468	0,000 ^a
Residual		
Total		

Dengan ketentuan:

- Jika nilai sig. < 0.05 atau f hitung > f tabel maka terdapat pengaruh variable X secara simultan terhadap variable Y
- Jika nilai sig. > 0.05 atau f hitung < f tabel maka tidak terdapat pengaruh secara simultan terhadap variable Y

Berdasarkan output diatas diketahui nilai signifikansi untuk pengaruh X1, X2, dan X3 secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F hitung $19,408 > F$ tabel 2,70, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh X1, X2, X3 secara simultan terhadap Y

3. Uji Determinasi (R^2)

Uji determinasi digunakan untuk mengetahui prosentase sumbangan pengaruh variabel pengetahuan produk, nisbah bagi hasil, dan pelayanan secara bersama-sama terhadap keputusan menjadi

anggota (Y). Uji R^2 dilakukan dengan bantuan SPSS yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.13
Hasil Uji Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	0,615 ^a	0,378	0,359

Sumber: data primer diolah, 2017

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui hasil uji determinasi pada *output model summary* dari hasil analisa regresi berganda pada kolom adjust R square sebesar 0,359 atau 35,9%. Sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam variabel terkait

C. PEMBAHASAN

1. Pengaruh Pengetahuan Calon Anggota Mengenai Produk Terhadap Keputusan Menjadi Anggota BTM BiMU

H1= terdapat pengaruh antara pengetahuan produk terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU

Pengetahuan calon anggota mengenai produk yang akan digunakan merupakan faktor penting dalam lembaga keuangan syariah. Karena dengan mengetahui produk dan manfaat yang didapat maka keputusan calon anggota untuk menabung dan menggunakan jasa lembaga keuangan syariah akan lebih meningkat.

Hasil uji linear berganda menunjukkan besar koefisien regresi variabel pengetahuan produk (X1) bertanda positif sebesar 0,340

artinya bahwa pengetahuan produk tabungan berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi anggota. Berdasarkan hasil uji statistik secara parsial (uji T) diperoleh nilai t hitung 2,600 dengan nilai sig. $0,011 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa H1 diterima, artinya ada pengaruh antara variabel pengetahuan produk (X) terhadap keputusan menjadi anggota (Y) di BTM BiMU. Hal ini mengindikasikan bahwa pendidikan, media, keterpaparan informasi, dan pengetahuan ilmiah merupakan faktor penting dalam proses pengambilan keputusan sehingga mempengaruhi calon anggota untuk menjadi anggota di BTM BiMU.

Menurut M. Amin, keputusannya menjadi anggota di BTM bermula ketika ia mengetahui informasi mengenai lembaga BTM, serta produk-produk yang diterapkan dari lembaga BTM BiMU yang baru saja diresmikan. Serta adanya ajakan secara langsung oleh pihak BTM untuk menginvestasikan uangnya di lembaga BTM BiMU tersebut.¹⁰⁷ Artinya informasi yang ia dapatkan dan adanya ajakan untuk menabung menjadi salah satu faktor keputusannya untuk menjadi anggota BTM BiMU.

Hal ini sesuai teori menurut Sumarwan, ketika konsumen memiliki pengetahuan lebih banyak, maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan.¹⁰⁸ Ia akan lebih cepat mengolah dan mampu mengambil informasi dengan baik. Pengetahuan sangat penting bagi

¹⁰⁷ M. Amin, Wawancara dengan Anggota Produk Siwadu Personal, Way Dadi, 09 Oktober 2017, Pukul 09:30 WIB.

¹⁰⁸ Lihat BAB II, h. 17.

manusia dengan pengetahuan yang dimilikinya manusia akan tahu mana yang benar mana yang salah, semakin luas pengetahuan manusia, semakin luas pula pemikiran seseorang tentang suatu hal. Seseorang akan mengambil tindakan setelah mempelajari produk tersebut, dimana suatu pengetahuan seseorang dapat diperoleh dari berbagai cara, seperti diperoleh dari bangku sekolah, media televisi, majalah maupun internet dan informasi juga dapat kita jumpa dalam kehidupan sehari-hari.

Hasil penelitian konsisten dengan penelitian yang dilakukan Nurmala Dewi¹⁰⁹ bahwa pengetahuan produk tabungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota. Dibuktikan dengan nilai + 0,423 dan mempunyai nilai Sig. 0,000 yang berarti lebih kecil dari pada α sebesar 5 % atau 0,05. Dan penelitian terdahulu dilakukan oleh Mei Susanti, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota menabung di BMT Bina Umat Sejahtera. Pengetahuan konsumen dapat mempengaruhi keputusan menjadi anggota BMT Bina Umat Sejahtera kalijambe.¹¹⁰

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengetahuan calon anggota mengenai produk BTM BiMU, seperti keterpaparan informasi

¹⁰⁹ Nurmala Dewi, “Pengaruh Pengetahuan Produk Tabungan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada BTM Mentari Ngunut Tulungagung”, (jurnal, IAIN Tulung Agung, Jawa Timur, 2015)

¹¹⁰ Mei susanti dkk, “Pengaruh Pengetahuan Lokasi, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Anggota Menabung di BTM Umat Sejahtera Kalijambe”, (IAIN Surakarta, 2017)

mengenai produk, mupun media yang mempengaruhinya sangat berpengaruh terhadap keputusan calon anggota terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU Waydadi.

2. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil yang diterapkan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota BTM BiMU

H2= terdapat pengaruh antara Nisbah Bagi Hasil yang diterapkan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota BTM BiMU

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak anggota dengan pihak BTM. Menurut Adiwarman, nisbah merupakan rasio bagi hasil yang akan diterima oleh tiap-tiap pihak yang melakukan akad kerjasama usaha, yaitu pemilik dana (*shahibul māl*) dan pengelola dana (*mudhārib*), dimana nisbah tertuang dalam akad yang disepakati dan ditanda tangani kedua belah pihak.¹¹¹ Besar kecilnya perolehan tergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik lembaga keuangan syariah.

Hasil uji linear berganda menunjukkan koefisien regresi variabel nisbah bagi hasil (X2) bertanda positif sebesar 0,354, artinya terdapat pengaruh positif antara nisbah bagi hasil terhadap keputusan calon anggota menjadi anggota di BTM BiMU. Sedangkan berdasarkan uji secara parsial (uji T) diperoleh nilai sig. untuk pengaruh X2 terhadap

¹¹¹ Lihat BAB II., h. 29-32

Y adalah sebesar $0,023 < 0,05$ dan nilai t hitung $2,319 > 1,985$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima, yang berarti ada pengaruh antara variabel nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota.

Hal ini diketahui dari hasil angket yang diberikan kepada responden, bahwa tingkat nisbah bagi hasil juga menjadi faktor pendorong untuk menjadi anggota di BMT BiMU Waydadi, sebab bagi hasil yang diberikan mampu memenuhi keinginan anggota dan calon anggota sebelumnya telah mengetahui tentang nisbah bagi hasil yang didasarkan pada prosentase, nisbah bagi hasil tidak sesuai dengan setoran nominal tetapi berdasarkan kesepakatan. Menurut Murtilah, ia tertarik menjadi anggota juga disebabkan oleh bagi hasil yang diberikan BTM, menurutnya bagi hasil di BTM BiMU berbeda dengan yang diterapkan pada Bank, selain itu besarnya bagi hasil yang berikan sesuai dan bermanfaat.¹¹² Sesuai dengan indikator yang digunakan untuk pertanyaan mengenai variabel nisbah bagi hasil yakni kejelasan besarnya nisbah, manfaat bagi hasil, dan bagi hasil yang kompetitif.

Konsisten dengan penelitian lain yang dilakukan oleh Susanti Mei bahwa Bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap keputusan anggota memilih menabung di BMT Bina Umat Sejahtera Kalijambe

¹¹² Murtilah, Wawancara dengan Anggota Produk Si Wadu Personal, Way Dadi, 09 Oktober 2017, Pukul 10:20 WIB.

ditunjukkan dengan nilai t hitung sebesar 4,038 dan signifikan 0,000 dimana nilai t hitung $4,038 > t_{table} 1,9850$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$.¹¹³

3. Pengaruh Pelayanan yang diterapkan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BTM BiMU

H3= terdapat pengaruh antara kualitas pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BTM BiMU

. Hasil uji linear berganda menunjukkan koefisien regresi variabel pelayanan (X3) bertanda positif sebesar 0,718, artinya terdapat pengaruh positif antara kualitas pelayanan terhadap keputusan calon anggota menjadi anggota di BTM BiMU. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan diketahui nilai sig. untuk pengaruh X3 terhadap Y adalah sebesar $0,00 < 0,05$ dan nilai t hitung $4,732 > 1,985$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima yang berarti terdapat pengaruh antara variabel pelayanan terhadap keputusan menjadi anggota. Lokasi yang dekat, fasilitas, kenyamanan serta keandalan pegawai dalam menghadapi masalah anggota mempengaruhi keputusan menjadi anggota di BTM BiMU. Karena dengan adanya kemudahan yang diberikan oleh BMT BiMU yaitu dengan metode jemput bola sehingga anggota tidak perlu datang langsung ke kantor BTM.

Menurut Supriyati salah satu responden, bahwa kemudahan dalam transaksi adalah faktor terpenting dalam menentukan

¹¹³ Ibid

keputusannya.¹¹⁴ Kemudahan disini adalah anggota tidak perlu repot-repot datang ke kantor cabang atau kas untuk menyetor tabungan ketika hendak menabung, mereka diberi kemudahan dalam bertransaksi melalui karyawan BTM BiMU yang setiap hari akan berkeliling menemui anggota untuk mengambil setoran tabungan ataupun untuk menarik tabungan. Mereka dapat mengambil secara tunai dari pihak BTM atas persetujuan anggota yang kemudian akan diproses oleh pihak BTM. Setelah tercetak dibuku rekening maka pihak BTM akan mengembalikan kembali kepada anggota secara langsung atau anggota dapat mengambilnya sendiri di kantor cabang atau kas. Selain itu juga keramahan karyawan BTM

Sesui dengan teori yang dikemukakan Kotler bahwa pelayanan yang bertaraf tinggi akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang sering.¹¹⁵ Artinya kualitas pelayanan yang baik sangat mempengaruhi banyaknya jumlah anggota yang berminat terhadap produk di BTM BiMU sehingga menimbulkan keinginan untuk menjadi anggota di BTM BiMU. Sebagaimana dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh, Rizqa Ramadhaning Tyas dan Ari Setiawan dalam penelitiannya berjudul Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT

¹¹⁴ Supriyati, Wawancara dengan Anggota Produk Si Wadu Personal, Way Dadi, 09 Oktober 2017, Pukul 10:05 WIB.

¹¹⁵ Lihat BAB II., h. 40.

Sumber Mulia Tuntang,¹¹⁶ hasil penelitian terdapat pengaruh yang signifikan dari kualitas pelayanan yang terdiri dari *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, *emphaty*, dan *tangibles* terhadap keputusan menabung, hal ini terbukti dari hasil uji t dengan nilai t hitung > t tabel pada taraf signifikansi 5% yaitu *reliability* ($3,838 > 1,7011$), *responsiveness* ($2,121 > 1,7011$), *assurance* ($3,062 > 1,7011$), *emphaty* ($4,760 > 1,7011$), dan *tangibles* ($3,290 > 1,7011$).

Dalam Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota, peneliti menguji dengan menggunakan uji F. yaitu dilihat dari tabel *ANOVA*, diketahui nilai signifikansi untuk pengaruh X1, X2, dan X3 secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ (dalam hal ini menggunakan taraf signifikan $\alpha=5\%$) dan nilai F hitung $19,408 > F$ tabel 2,70, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh X1, X2, X3 secara simultan terhadap Y. Sedangkan hasil uji determinasi pada *output model summary* dari hasil analisa regresi berganda pada kolom adjust R square sebesar 0,359 yang berarti vektor independen dapat menjelaskan variabel independen sebesar 35,9%. Sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam variabel terkait, seperti faktor produk dan lokasi.

¹¹⁶ Rizqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan, “Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang”, (Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, STAIN Salatiga, 2015).

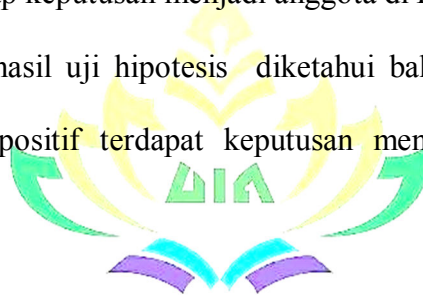
BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian mengenai pengaruh pengetahuan produk, nisbah bagi hasil dan pelayanan terhadap keputusan menjadi anggota pada BTM BiMU maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis bahwa pengetahuan produk berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi anggota pada BTM BiMU.
2. Hasil pengujian hipotesis antara nisbah bagi hasil terhadap keputusan menjadi anggota, diketahui bahwa nisbah bagi hasil berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU
3. Berdasarkan hasil uji hipotesis diketahui bahwa pelayanan anggota berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi anggota di BTM BiMU.



B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Bagi Praktisi
 - a) BTM BiMU hendaknya meningkatkan pemahaman maupun transparansi mengenai nisbah bagi hasil secara optimal sehingga calon anggota juga akan tertarik dan lebih paham mengenai nisbah bagi hasil yang diterapkan.

- b) BTM BiMU sebaiknya meningkatkan kualitas pelayanan terhadap anggota sehingga anggota akan merasa nyaman dalam melakukan transaksi.
- c) BTM BiMU hendaknya sebelum menjadikan calon anggota menjadi anggota, memberikan penjelasan terlebih dahulu mengenai produk serta fitur-fitur lainnya sehingga calon anggota tidak kebingungan apabila nanti akan mengambil/ tarik tunai tabungan.
- d) Agar masyarakat tertarik menabung di BTM, hendaknya pihak BTM lebih gencar lagi melakukan sosialisasi maupun promosi, baik melalui media cetak maupun media elektronik.

2. Bagi Akademis

- a) Hasil penelitian diharapkan dapat menambah referensi perpustakaan di UIN RADEN INTAN LAMPUNG bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian selanjutnya.
- b) Variabel yang diajukan dalam penelitian ini adalah pengetahuan produk, nisbah bagi hasil, dan kualitas pelayanan. Dengan demikian masih terdapat variabel lain yang juga mempengaruhi keputusan calon anggota menabung menggunakan produk Si Wadu Personal di BTM BiMU selain variabel lain yang disebutkan diatas.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Karim. *Analisis Fiqh dan keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- , *Bank Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Amiridin dan Zainal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian dan Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Ascary. *Akad Dan Produk Bank Syariah* Cet. Ke. 1, Jakarta: Grafindo Opersada, 2008.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran Dan Terjemahannya*, Bandung : Diponogoro, 2013
- Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2000.
- Didin Hafiduddin Dan Hendri Tanjung, *Manajemen Pemasaran Syariah Dalam Praktik*, Jakarta : Gema Insani Inpress, 2003.
- Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*. Malang: Bantu Media, 2005.
- Hasan Alwi, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2008.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Kartini Kartono. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: Maju Mundur, 1996.
- Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Nugroho, J. Setiadi. *Prilaku Konsumen Edisi Revisi*. Jakarta : Kencana 2003.
- Madnasir dan khoiruddin (Buku Ajar), *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Fakultas Syariah : Iain raden Intan Lampung, Bandar Lampung, 2012.
- Monier. *Pelayan Umum Di Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara, 2007.

Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2000.

-----, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*. Yogyakarta, UII Pres, 2001.

-----, *Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta : Graha Ilmum 2007.

Muhammad Syafi'i Antoino. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta : Tazkia Cendikia, 2001.

Muh. Ismail Yusanto dan M. Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Insani, 2002.

Mundiri, *Logika*. Jakarta: Rajawali Pers, 2000.

Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah*. Samarinda: Graha Ilmu, 2014.

Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* Edisi ke Enam Jilid 1. Jakarta: Erlangga, 1991.

Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*, 2007.

Rianto Hadi, Heru Prasadja. *Langkah-Langkah Penelitian Sosial*. Jakarta: Arcan, 1991.

Soemitra, Andri., *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.

Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT Renika Cipa, 1990.

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisni*. Bandung : Alfabeta, 2009.

-----, *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*, Cet. X. Bandung: Alfabeta, 2010.

Sutan Ajahdeini Remy. *Perbankan Syariah Produk Dan Dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta : Kencana, 2014.

- Trisadini, *Transaksi Bank SYARIAH*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013.
- Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran)*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2002.
- Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- V. Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Puataka Baru Press, 2015.
- Fatwa DSN No: 02//DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan
- Fatwa MUI No 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Wadi'ah
- Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro, h. 2.
- Wirtna Sujarweni. *Metode Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.
- Ahmad Roiq dan Rinanda Fitri, *Variabel Penentu Dalam Keputusan Memilih Tabungan Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember*. Jurnal, 2013.
- Alfi Muflikhah Lestari. *Pengaruh Regiliusitas, Produk Bank, Kepercayaan, Pengetahuan Dan Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Pada Perbankan Syariah*. Jurnal FEBI Universitas Brawijaya Malang, 2016.
- Basrah Saidani dan Samsul Arifin. *Pengaruh Kualitas Poduk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen*, (Jurnal: Riset Manajemen Sains Indonesia Vol. 3, No.1), 2013.

Daulay, Raihanah. Jurnal, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah Di Kota Medan.*(medan).

Mei susanti dkk, *Pengaruh Pengetahuan Lokasi, Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Anggota Menabung di BTM Umat Sejahtera Kalijambe*, Jurnal IAIN Surakarta, 2017.

Muauli Oktainda. *Pengaruh Pelayanan Terhadap kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Islam*. IAIN : Fakultas Syariah Prodi Ekonomi Islam Bandar Lampung, 2014.

Nurmala Dewi, *Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di BTM Mentari Ngunut Tulungagung*. Jurnal, Jawa Timur : FEBI IAIN Tulung Agung, 2015.

Rika Marnis, *Prinsip Wadiah Dalam Produk Tabungan Ib Di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru*, UIN Sultan Syarif Kasim, Riau 2011.

Ruly Purwanto. *Pengaruh Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan (Studi Pada Rumah Sakit Urip Sumuharjo)*, IAIN Raden Intan Lampung, 2011.

Slamet Mergono. *Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil Pada Bank Syariah*. Tesis, Universitas Dipenogoro Prod. Magister Hukum: Semarang, 2008.

<http://Btmlampung.co.id> (Diakses Pada Tanggal 23 Maret 2017 Pukul 20.17 WIB).

LAMPIRAN



KOESIONER PENELITIAN
PENGARUH PENGETAHUAN PRODUK, NISBAH BAGI HASIL DAN
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI ANGGOTA
DI BTM Binaan Masyarakat Utama Waydadi Bandar Lampung

Dengan hormat,

Sehubung dengan penyelesaian proses skripsi dengan judul “**Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Anggota**”, dengan objek penelitian BTM Bina Masyarakat Utama Waydadi Bandar Lampung, maka perkenalkan saya Meli Saputri selaku mahasiswi S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Lampung memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i anggota BTM Bina Masyarakat Utama untuk mengisi lembar koesioner yang saya ajukan ini.

Atas kesedian Bapak/Ibu/Saudara/i dalam mengisi lembar koesioner ini, saya ucapkan terima kasih.



Hormat saya,
Peneliti

Meli saputri

Pilihlah jawaban yang sesuai dengan pendapat anda dengan menggunakan tanda silang (✓).

1. Data Pribadi

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis Kelamin : Laki-laki/Perempuan
4. Alamat :
5. Pendidikan Terakhir : a) SD/Sederajat d) Diploma
b) SMP e) Sarjana/Pascasarjana
c) SMA/AMK
6. Pekerjaan : a) Pelajar/Mahasiswa d) Wiraswasta
b) PegawaiNegeri e) Lainnya
c) Pegawai Swasta
7. Penghasilan/bulan : a) <1 juta d) 3 s/d 5 juta
b) 1 s/d 2 juta e) >5 juta
c) 2 s/d 3 juta

2. DAFTAR PERTANYAAN RESPONDEN

Jawablah pertanyaan dibawah ini sesuai dengan pengaruh pengetahuan, nisbah bagi hasil, dan pelayanan dengan memberi tanda (✓) pada jawaban yang sesuai dengan pendapat anda. Dengan petunjuk dibawah ini:

Keterangan:

- 6) Sangat Setuju (SS);
- 7) Setuju (S);
- 8) Ragu Ragu (RR);
- 9) Tidak Setuju (TS);
- 10) Sangat Tidak Setuju (STS).

A. Variabel Pengetahuan Produk

No	Pertanyaan	STS	TS	RR	S	SS
1	Tabungan wadi'ah dapat ditarik sewaktu-waktu					
2	Tabungan wadiah dapat memberikan bonus yang langsung memindai di rekening nasabah					
3	Dalam produk tabungan siwadu personal tidak ada unsur riba					
4	Produk yang ditawarkan kepada anggota mudah dimengerti					
5	Anda mengetahui produk tersebut melalui pendidikan yang ditempuh.					
6	Anda berminat menggunakan produk Si Wadu personal karena mengetahui informasi dari Televisi, radio, dan internet.					
7	Anda berminat memilih produk Si Wadu karena informasi yang jelas mengenai produk tersebut.					
8	Anda berminat menggunakan produk Si Wadu karena mengetahui informasi melalui lingkungan sekitar					
9	Produk simpanan BTM mempunyai fitur-fitur atau keuntungan					
10	Produk tabungan di BTM Binaan Masyarakat Utama menggunakan system bagi hasil					

C. Variabel Nisbah Bgai Hasil

No	Pertanyaan	STS	TS	RR	S	SS
1	Anda berminat menabung di BTM BiMu karena tingkat bagi hasil relatif lebih tinggi jika dibandingkan dengan Lembaga koperasi lainnya					
2	Presentasi nisbah bagi hasil yang diberikan BTM hampir sama dengan bank syariah					
3	Nisbah bagi hasil sesuai dengan prosedur yang disepakati					
4	Besaran pembagian bagi hasil berdasarkan keuntungan yang diperoleh BMT					
5	Besarnya nisbah bagi hasil berdasarkan hasil tawar menawar antara <i>shahibul maal</i> dan <i>mudharib</i> diwaktu akad					

6	Nisbah bagi hasil yang diberikan BTM dapat menguntungkan anda.					
7	Sistem bagi hasil yang diterapkan bermanfaat bagi anda.					
8	Dengan sistem bagi hasil keadilan dalam pembagian keuntungan lebih terjamin.					

D. Variabel Pelayanan Nasabah

No	Pertanyaan	STS	TS	RR	S	SS
1	Anda berminat menabung di BTM BiMU karena fasilitas yang lengkap dan memadai.					
2	Anda memilih menggunakan jasa BTM karena lokasi dekat dengan rumah anda.					
3	Karyawan BTM memberikan pelayanan yang sama kepada semua nasabah.					
4	Karyawan memiliki pengetahuan yang cukup dalam memberikan informasi tentang produk kepada nasabah, serta mampu menjamin kerahasiaan nasabah.					
5	Karyawan memberikan perhatian khusus atas masalah tertentu.					
6	Petugas bank bersedia membantu ketika nasabah mengalami kendala karyawan BTM BiMU memproses dengan cepat atas transaksi yang nasabah lakukan dan memiliki keinginan untuk membantu.					
7	Karyawan BTM selalu melayani nasabah dengan sopan dan ramah.					
8	Ruang tunggu di BTM BiMU sangat nyaman.					
9	Karyawan BTM BiMU menyediakan layanan sesuai dengan yang dijanjikan.					

E. Variabel Keputusan Menabung

No	Pertanyaan	STS	TS	RR	S	SS
1	Dalam pengambilan keputusan anda dipengaruhi oleh <i>trend</i> serta budaya lingkungan sekitar.					
2	Dalam mengambil keputusan anda mengikuti/melihat orang lain					

3	Anda menggunakan Produk si wadu karena dipengaruhi oleh pendapat dan perilaku masyarakat					
4	Salah satu anggota keluarga anda menggunakan produk si wadu.					
5	Anda menggunakan produk si wadu karena mengetahui karakteristiknya dari pengalaman belajar					
6	Gaya hidup anda yang menentukan anda dalam menggunakan produk si wadu.					
7	Informasi yang diterima mampu meyakinkan anda dalam mengambil keputusan.					
8	Anda menggunakan produk si wadu karena sesuai dengan citra dan kepribadian anda.					
9	Anda memilih BTM BiMU karena pengetahuan yang diberikankan produk tersebut lengkap.					

----- TERIMA KASIH-----



**DAFTAR RESONDEN ANGGOTA SIWADU PERSONAL
BTM BiNA MASYARAKAT UTAMA WAYDADI BANDAR LAMPUNG**

NO	Nama	Alamat	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Pekerjaan	Penghasilan
1	Zainudin	Tempel Way Halim	L	3	4	2	1
2	Sribandiem	Tempel Way Halim	P	3	1	2	3
3	Partini	Tempel Way Halim	P	3	3	4	3
4	Sriyatun	Tempel Way Halim	P	3	3	3	3
5	Susilawati Binti Lukman	Tempel Way Halim	P	3	3	3	3
6	Turmiyati	Tempel Way Halim	P	3	3	4	2
7	Zuhaiti	Tempel Way Halim	P	3	2	4	4
8	Elmawati	Tempel Way Halim	P	3	2	4	3
9	Suhaitini	Tempel Way Halim	P	4	1	4	3
10	Isayeni	Tempel Way Halim	P	4	1	4	3
11	hendrawan	Tempel Way Halim	L	4	2	1	2
12	Adi Purnomo	Tempel Way Halim	L	4	3	1	1
13	Rini Nuriyanti	Tempel Way Halim	P	3	2	4	1
14	Suparni/ Sembako	Tempel Way Halim	P	3	2	4	2
15	Agustina Sri Pengganti	Tempel Way Halim	P	3	3	4	1
16	Ernawati	Tempel Way Halim	P	4	3	4	4
17	Sulastri	Tempel Way Halim	P	4	2	4	4
18	Abdul Matin	Tempel Way Halim	L	4	2	4	1
19	Meliyanti	Tempel Way Halim	P	3	2	3	2
20	Suparno	Tempel Way Halim	L	3	2	3	2
21	Rusmini	Tempel Way Halim	P	4	3	3	2
22	Derwis	Tempel Way Halim	L	4	3	3	1
23	Antoryunusi	Tempel Way Halim	L	4	3	3	1
24	Lili Suherli	Tempel Way Halim	P	1	2	3	1
25	Madjusman/Atong	Tempel Way Halim	L	1	2	2	1
26	Achmad Jenaedi, Sp	Tempel Way Halim	L	4	5	2	3
27	Jariah	Tempel Way Halim	P	3	1	1	1
28	Mardalena	Tempel Way Halim	P	3	1	4	1
29	Srihartati	Tempel Way Halim	P	3	3	3	3
30	Supartini	Tempel Way Halim	L	3	2	3	3
31	Yatinem (Beras)	Tempel Way Halim	P	3	1	4	5
32	Hiral	Tempel Way Halim	L	2	2	4	2

33	Desti Dian (Antasari)	Tempel Way Halim	P	2	3	2	1
34	Asiah Uraini	Tempel Way Halim	P	1	3	1	2
35	Yuyun Narlupar	Tempel Way Halim	P	4	2	4	1
36	Epi	Tempel Way Halim	P	4	2	3	2
37	Olpik Mytra	Tempel Way Halim	L	4	2	3	4
38	Syafiyal	Tempel Way Halim	L	3	3	4	1
39	Untung/ Es Cendol	Tempel Way Halim	L	3	1	4	1
40	Masrina Yenti	Tempel Way Halim	P	3	2	4	2
41	Elyana Ba	Tempel Way Halim	P	2	3	4	1
42	Tukijem	Tempel Way Halim	P	2	2	4	3
43	Aan Anriayani	Tempel Way Halim	P	2	3	4	3
44	Rahilar	Tempel Way Halim	L	1	3	4	3
45	Kusniarti	Tempel Way Halim	P	1	3	4	3
46	Afrial	Tempel Way Halim	L	3	4	4	3
47	Zukrial Ais	Tempel Way Halim	L	4	3	4	1
48	Santi	Tempel Way Halim	P	4	3	1	2
49	Abdullah	Tempel Way Halim	p	4	3	1	4
50	Suistyo Hardiman ,S., E	Tempel Way Halim	L	3	5	2	4
51	Junaidi/Pangkas Rambut	Tempel Way Halim	L	3	3	4	1
52	Warsito	Tempel Way Halim	L	3	1	4	1
53	Yuliana Wahid	Tempel Way Halim	P	3	2	4	1
54	Yosrizal	Tempel Way Halim	L	3	2	4	2
55	Endang Renni S	Tempel Way Halim	P	3	3	2	2
56	Sumiyati	Tempel Way Halim	P	4	1	2	2
57	Aprisul	Tempel Way Halim	P	2	3	4	3
58	Nurhaidallah	Tempel Way Halim	P	2	2	4	2
59	Abdul Benny	Tempel Way Halim	L	4	4	4	2
60	Amrina Alwis	Tempel Way Halim	P	4	2	4	3
61	Barsul	Tempel Way Halim	L	3	3	3	3
62	Sriwahyuna	Tempel Way Halim	P	2	3	1	3
63	Samini	Tempel Way Halim	P	3	1	3	1
64	Abina/Yunus	Tempel Way Halim	P	3	2	4	3
65	Sugiarto	Tempel Way Halim	L	4	2	3	3
66	Dariyo	Tempel Way Halim	L	4	2	3	2
67	Azhari	Tempel Way Halim	L	3	2	4	4

68	Epiyanti	Tempel Way Halim	P	3	3	3	2
69	Suwarni	Tempel Way Halim	L	4	3	3	3
70	Sumidah	Tempel Way Halim	P	3	3	3	3
71	Misnawati	Tempel Way Halim	P	3	3	4	2
72	Abdullah Upik	Tempel Way Halim	L	3	1	3	2
73	Konik Ardini	Tempel Way Halim	P	4	1	4	2
74	Elpiyah	Tempel Way Halim	P	4	1	4	3
75	Jumiyati	Tempel Way Halim	P	4	3	3	3
76	Musrifa	Tempel Way Halim	P	4	2	4	4
77	Darhawati	Tempel Way Halim	P	4	2	4	4
78	Misterius Indah Yani	Tempel Way Halim	P	2	2	4	1
79	Purwoto	Tempel Way Halim	L	2	2	4	2
80	Shofia Nur Ikhsani (Ad)	Tempel Way Halim	P	4	4	2	2
81	Refyani	Tempel Way Halim	P	4	2	4	2
82	Riyanto	Tempel Way Halim	L	4	2	2	3
83	Thohadi	Tempel Way Halim	L	3	2	4	3
84	Yustina	Tempel Way Halim	P	3	2	4	3
85	Samijan - Wk	Tempel Way Halim	L	3	1	3	1
86	Susmawati	Tempel Way Halim	L	4	1	1	1
87	Lilis Rodiah	Tempel Way Halim	P	4	2	3	1
88	Ari Endaryati	Tempel Way Halim	P	4	3	3	1
89	Rusmini	Tempel Way Halim	P	4	2	4	2
90	Rohimah	Tempel Way Halim	P	4	3	4	2
91	Muhamad Aswani Zen	Tempel Way Halim	L	4	3	4	3
92	Gilang Adi	Tempel Way Halim	L	4	1	3	3
93	Rojali	Tempel Way Halim	L	3	1	3	1
94	Sri Minarni	Tempel Way Halim	P	3	2	3	2
95	Rosy Febriani Daud	Tempel Way Halim	L	4	4	3	2
96	Guntoro	Tempel Way Halim	L	4	2	4	2
97	Devi Rahma	Tempel Way Halim	P	4	2	4	1
98	rozaqk	Tempel Way Halim	L	3	1	4	1
99	Ahmad Andi	Tempel Way Halim	L	3	2	3	1
100	Marsidi	Tempel Way Halim	L	3	2	3	3

LAMPIRAN

TABULASI DATA

No Resp	Pengetahuan Produk (X1)											Nisbah Bagi Hasil (X2)									Pelayanan (X3)											Keputusan Anggota (Y)										
1	3	5	3	2	5	2	5	5	5	2		5	1	5	3	5	5	5	4		4	5	5	5	5	5	5	5	5		5	5	5	5	5	5	5	4	5			
2	3	5	3	3	5	3	5	5	5	1		4	1	5	1	5	5	4	4		4	5	5	5	5	5	4	4	5		4	5	5	5	3	5	1	1	5			
3	3	5	3	2	5	3	5	3	5	3		5	1	5	1	3	3	3	4		4	5	5	5	5	5	5	5	5		5	5	1	5	5	5	4	4	5			
4	3	5	1	1	5	3	5	4	5	3		5	1	5	1	4	5	4	4		4	5	5	5	5	4	4	5	5		5	5	5	5	5	5	1	1	5			
5	5	5	1	2	5	2	5	3	5	3		5	5	5	3	4	4	4	1		4	5	5	5	5	5	5	5	5		5	5	5	5	2	5	4	4	1			
6	5	5	5	2	5	2	5	3	5	5		5	2	5	3	3	3	3	3		4	5	5	5	5	5	5	5	4		4	3	1	2	3	5	5	4	1			
7	5	5	3	4	5	4	1	4	5	1		4	3	5	3	3	5	4	2		4	5	3	3	4	4	5	5	4		4	5	1	3	1	5	1	1	3			
8	5	5	5	4	5	4	1	5	5	1		4	1	5	5	5	4	5	3		4	5	4	4	5	3	4	4	4		1	5	1	5	1	5	1	1	3			
9	1	5	1	3	5	3	1	3	3	1		4	1	5	1	3	3	1	3		4	5	4	4	2	3	1	1	4		1	5	1	3	1	5	1	1	1			
10	1	5	1	3	5	3	3	3	3	1		4	1	5	1	3	1	1	2		4	2	5	5	2	1	1	2	3		1	5	1	3	1	5	1	1	1			
11	1	5	1	3	5	3	3	3	3	1		2	1	5	1	3	2	1	2		4	5	4	4	3	1	1	2	3		1	5	1	3	1	5	1	1	1			
12	1	5	5	1	5	1	3	5	5	1		4	2	5	1	3	4	1	3		4	4	4	4	3	1	3	2	5		1	5	1	3	1	1	1	1	1			
13	3	5	1	3	5	3	5	1	4	1		1	2	3	2	3	2	3	1		4	4	5	5	2	1	3	1	5		1	5	1	3	2	1	1	1	1			
14	3	5	1	3	5	3	5	5	4	1		1	2	3	2	3	2	3	1		4	4	3	3	2	3	3	4	3		1	5	2	3	2	1	1	1	1			
15	3	5	1	4	4	4	5	1	4	3		5	1	3	3	3	4	3	2		4	4	5	5	5	3	3	1	4		1	3	5	3	2	3	1	1	3			
16	3	5	5	4	4	4	5	3	4	3		4	1	5	3	3	2	2	2		2	2	5	5	3	3	3	3	5		1	1	3	4	3	3	1	1	5			
17	1	5	1	1	4	1	5	3	1	3		5	1	5	4	3	3	2	1		2	2	4	4	3	2	5	3	5		1	3	5	5	3	3	1	1	5			
18	1	5	1	3	2	3	5	2	1	3		4	3	5	4	3	4	1	2		4	4	4	4	2	2	5	3	4		2	5	5	5	2	3	1	1	5			
19	1	5	1	3	2	3	5	5	3	2		5	3	5	4	3	4	1	1		4	4	4	4	2	3	4	3	4		2	5	5	5	1	3	1	1	5			
20	1	5	1	3	2	3	2	4	3	2		4	3	5	4	1	5	1	3		3	3	4	4	2	1	4	3	3		3	4	5	4	1	3	1	1	5			
21	2	5	1	4	2	4	2	3	5	2		5	1	5	5	3	5	1	3		3	3	4	4	4	2	4	3	3		3	4	5	4	1	3	1	1	5			
22	1	5	5	2	2	2	2	3	5	2		5	1	5	1	3	3	1	1		4	4	3	3	5	3	3	5	3		3	5	1	4	1	3	1	1	1			
23	1	5	3	2	4	2	4	2	5	1		5	2	5	1	1	3	1	3		2	2	4	4	5	2	1	4	3		3	5	3	4	1	3	1	1	3			
24	1	3	3	2	2	2	2	1	2	1		3	1	3	1	1	2	2	1		4	4	4	4	2	2	1	4	3		3	5	1	1	1	3	1	1	1			
25	2	3	1	1	4	1	4	1	2	1		3	1	3	1	1	2	3	2		4	4	5	5	2	3	1	3	4		3	5	1	1	1	3	1	1	1			
26	2	5	1	1	2	1	5	4	4	1		3	2	5	2	5	1	1	1		3	3	5	5	2	3	4	3	4		5	5	1	1	2	3	1	1	1			
27	2	5	1	3	1	3	1	4	4	5		3	1	4	2	5	1	1	1		2	2	3	3	2	2	4	3	5		5	5	1	1	2	2	1	1	4			
28	1	5	1	3	1	3	1	2	4	5		1	1	5	1	3	4	1	3		2	2	4	4	3	4	3	3	4		5	5	1	1	2	3	1	1	3			
29	1	5	1	4	4	4	4	5	2	4		1	3	5	1	3	4	1	3		3	3	4	4	4	3	3	3	5		1	3	3	1	3	1	1	1	3			
30	1	5	1	2	5	2	5	5	2	4		2	1	5	5	3	4	1	1		3	3	4	4	3	3	5	4	4		1	3	1	1	3	1	1	1	5			
31	1	5	1	4	4	4	4	3	3	4		2	1	5	3	3	5	3	1		3	3	4	4	3	3	5	4	4		1	3	1	1	3	1	1	1	1			
32	1	5	1	5	5	5	5	2	3	3		3	2	5	2	5	4	3	2		2	2	3	3	3	3	1	4	5		1	4	1	1	4	3	1	1	1			
33	1	5	1	3	4	3	4	4	5	3		3	1	1	4	3	4	1	2		3	3	3	3	5	3	3	1	4		1	4	1	1	4	1	1	5	3			
34	1	5	1	3	5	3	5	5	5	3		5	1	3	4	3	4	1	2		3	3	4	4	5	3	5	4	5		1	4	1	3	2	3	1	5	3			

35	5	5	1	5	4	5	4	5	3	1		5	1	3	4	3	5	1	3		3	3	5	5	5	3	4	5	3		1	4	1	4	2	1	1	5	1	
36	5	5	1	1	5	1	5	2	4	1		1	1	3	4	3	3	1	3		3	3	4	4	5	4	3	3	3		1	3	1	4	2	1	2	5	5	
37	5	5	3	3	4	3	4	2	5	1		1	1	3	4	5	1	1	3		4	4	5	5	5	4	4	3	3		1	3	1	4	2	1	2	1	4	
38	5	5	1	4	5	4	5	4	3	5		3	3	3	4	5	1	3	1		4	4	4	4	5	2	4	2	3		5	1	1	4	3	1	2	1	4	
39	5	5	3	4	4	4	4	3	3	5		3	1	5	4	2	4	1	1		4	4	5	5	3	2	5	4	5		5	5	2	1	3	1	2	5	1	
40	1	5	3	3	5	3	5	3	4	5		2	4	3	5	5	4	1	1		2	2	4	4	3	2	5	3	5		5	5	2	1	3	1	5	5	1	
41	1	5	1	3	4	3	4	3	4	1		3	4	3	2	5	4	1	1		2	2	5	5	3	3	5	3	5		5	5	2	1	3	1	4	5	1	
42	3	5	3	4	5	4	5	2	4	1		4	3	3	1	3	5	1	3		4	4	4	4	3	3	5	5	4		5	5	2	1	3	1	4	5	1	
43	3	5	1	3	4	3	4	2	2	1		4	3	3	2	5	3	1	2		2	2	5	5	4	4	5	4	4		5	5	2	1	3	1	4	5	1	
44	3	5	1	5	5	5	5	5	2	4		5	1	1	4	2	3	3	2		3	3	5	5	4	4	5	3	3		5	4	2	1	3	1	2	1	1	
45	3	5	1	4	4	4	4	5	5	4		4	1	3	3	2	4	2	3		4	4	4	4	5	3	3	2	2		5	5	3	1	3	1	3	1	5	
46	3	5	1	4	4	4	4	3	5	3		5	1	3	3	3	3	2	3		4	4	4	4	4	3	3	1	4		5	5	3	1	3	1	3	1	5	
47	3	5	5	4	3	4	3	3	4	3		1	4	3	3	3	5	2	3		4	4	4	4	3	4	1	3	4		5	5	3	1	1	3	1	1	1	
48	3	5	5	2	3	2	3	2	3	3		4	2	1	3	2	3	1	3		4	4	4	4	2	4	5	4	5		5	3	3	1	1	3	1	1	1	
49	3	5	5	3	5	3	5	2	5	2		5	1	3	1	3	3	1	2		4	4	5	5	2	3	5	4	5		5	5	3	1	1	1	1	1	1	
50	3	5	3	4	5	4	5	1	3	1		5	4	3	1	1	2	3	2		4	4	3	3	5	3	5	4	5		5	5	3	1	1	3	1	1	1	
51	1	5	1	3	3	3	3	1	3	1		5	2	3	1	1	2	1	2		4	4	5	5	4	3	4	2	2		5	3	4	1	1	3	1	1	1	
52	1	5	1	3	3	3	3	4	5	3		1	1	3	1	1	2	1	2		4	4	4	4	3	4	4	2	2		5	3	4	1	2	3	1	1	1	
53	1	5	1	3	5	3	5	4	5	3		1	1	5	1	3	2	5	4		4	4	4	4	3	4	4	1	4		3	4	4	1	2	1	1	1	1	
54	1	5	1	5	3	5	3	2	4	2		3	5	5	3	3	3	1	4		4	4	4	4	3	2	3	3	4		3	5	4	1	2	1	1	1	1	
55	1	5	3	5	3	5	3	2	4	2		3	1	5	3	3	1	1	3		4	4	5	5	5	2	3	4	2		3	5	4	1	2	1	1	1	1	
56	1	5	1	3	4	3	4	4	1	5		4	3	5	3	4	2	1	3		5	5	5	5	5	3	3	4	2		3	4	4	1	2	1	1	1	1	
57	1	5	1	3	4	3	4	4	1	5		5	3	3	3	5	3	1	3		4	4	5	5	3	2	3	5	3		3	3	5	1	2	1	1	1	1	
58	1	5	3	3	4	3	4	4	1	5		5	3	3	3	5	3	3	3		4	4	5	5	3	2	4	5	3		3	5	5	1	2	2	1	1	1	
59	1	5	1	2	4	2	4	3	5	1		1	4	3	1	5	3	1	3		3	3	4	4	3	1	4	2	4		3	5	5	1	2	2	1	1	5	
60	1	1	1	2	5	2	5	3	2	1		1	4	5	1	5	3	1	1		4	4	4	4	4	1	4	3	4		3	5	5	1	2	2	1	1	1	
61	1	5	1	1	1	1	5	2	2	1		2	4	5	1	2	4	2	1		4	4	5	5	5	3	4	2	5		3	5	5	1	2	2	1	1	1	
62	1	5	1	4	1	4	5	2	5	4		2	3	5	1	2	1	1	2		3	3	4	4	3	1	2	2	2		1	5	5	1	3	2	4	1	1	
63	1	5	3	3	3	3	5	1	5	4		2	3	5	1	4	3	1	3		3	3	4	4	4	1	2	1	3		1	5	5	1	3	2	1	1	1	
64	1	5	1	5	3	5	5	1	5	3		3	5	5	1	3	3	5	3		4	4	5	5	3	1	2	3	3		1	5	5	1	3	2	1	3	3	
65	1	5	1	5	3	5	5	4	4	2		3	5	3	4	2	3	1	4		4	4	3	3	4	1	3	3	4		1	5	4	1	1	2	5	3	1	
66	2	5	1	5	3	5	5	4	5	3		5	5	3	5	2	5	2	1		3	3	5	5	4	1	1	2	4		1	5	4	1	1	2	5	3	1	
67	1	5	1	1	3	1	5	3	5	3		5	3	3	4	2	3	5	1		3	3	5	5	5	3	1	2	4		1	5	4	1	1	3	5	4	1	
68	1	5	1	4	3	4	3	3	5	4		4	3	5	3	4	3	5	3		5	5	3	3	5	2	4	1	4		1	5	1	5	3	3	5	3	1	
69	1	5	1	3	3	3	3	2	5	4		4	2	5	2	3	3	5	3		4	5	4	4	3	2	4	1	4		1	5	1	5	3	3	5	3	1	
70	3	5	1	4	5	4	5	2	5	5		1	1	5	2	3	4	5	3		4	5	4	4	3	2	4	3	4		4	5	1	5	1	2	5	5	1	
71	2	5	3	4	4	4	4	4	2	5		1	5	5	5	5	3	1	3		4	4	4	4	5	4	5	4	3		3	5	1	5	3	2	5	3	1	
72	2	5	3	4	4	4	4	5	2	1		3	2	5	4	5	4	1	2		4	5	4	4	3	4	5	3	3		3	5	4	5	2	2	5	5	1	

73	1	5	3	5	5	5	5	2	5	1		3	2	5	4	4	3	1	2		4	5	5	5	3	3	4	4	4		3	5	4	4	2	2	5	5	1	
74	2	5	5	5	5	5	5	2	5	4		3	3	5	2	4	4	3	3		5	5	5	5	3	3	4	4	4		4	5	4	4	2	3	5	5	1	
75	3	5	1	5	4	5	4	2	3	3		5	3	3	2	4	3	3	5		4	5	5	5	3	3	4	5	4		5	5	4	4	2	1	5	5	1	
76	3	5	3	5	5	5	3	1	3	1		5	1	3	4	4	3	3	5		5	5	5	5	5	2	4	4	3		5	5	2	4	2	1	5	3	1	
77	3	5	3	4	3	4	3	1	5	1		1	4	3	3	4	5	5	5		4	4	5	5	5	3	4	5	5		5	5	2	4	2	2	5	3	1	
78	1	5	2	3	2	3	4	3	4	5		1	2	3	2	2	3	1	5		4	5	5	5	4	3	4	4	5		5	5	2	5	3	3	1	3	1	
79	1	5	1	3	2	3	3	3	1	3		5	3	3	2	2	3	1	4		4	5	5	5	4	2	4	5	5		5	5	3	5	3	2	1	3	1	
80	1	5	1	3	3	3	3	3	3	4		5	5	5	1	1	3	1	3		5	5	5	5	4	2	4	5	5		5	5	3	5	3	2	5	4	1	
81	1	5	1	5	3	2	3	5	3	1		3	3	5	3	1	1	2	3		4	5	5	5	4	3	4	4	5		1	5	3	5	1	3	5	4	1	
82	3	5	1	5	3	2	3	4	5	3		4	3	5	1	5	1	2	3		4	4	5	5	4	3	4	3	1		1	5	4	5	1	3	5	4	1	
83	3	5	1	1	3	1	3	4	5	1		1	1	3	1	5	4	3	1		4	5	5	5	4	3	2	3	1		1	5	5	5	1	2	5	4	1	
84	3	5	1	3	4	3	4	5	5	3		5	1	3	1	4	1	1	1		3	5	5	5	5	1	5	3	4		1	5	5	3	2	2	5	5	1	
85	3	5	1	3	4	3	4	3	5	1		4	1	3	4	3	1	1	1		3	5	5	5	3	1	5	2	4		1	5	5	3	2	1	5	5	1	
86	3	5	1	4	1	4	5	5	3	1		4	1	3	5	1	3	2	3		4	5	5	5	3	1	3	3	5		5	5	4	3	2	1	1	1	1	
87	3	5	5	4	5	4	5	2	3	5		5	2	3	4	1	5	1	3		4	5	5	5	5	1	3	3	3		5	5	5	5	2	1	5	5	1	
88	3	5	5	1	3	1	1	5	3	2		1	1	5	4	1	3	2	3		4	4	5	5	4	1	3	5	3		5	5	5	5	2	3	5	5	1	
89	1	5	1	4	3	4	1	2	3	2		5	3	5	1	1	3	5	1		4	5	5	5	4	1	4	5	5		5	5	5	5	3	3	5	5	1	
90	1	5	1	5	5	2	5	4	4	5		1	1	5	3	2	3	5	3		4	5	5	5	3	1	4	5	5		5	3	3	3	3	4	5	5	5	
91	1	5	3	4	5	4	1	5	4	5		5	5	5	3	1	4	2	3		5	5	5	5	3	1	3	4	5		3	5	3	3	3	2	5	5	1	
92	1	5	1	5	3	5	5	5	4	3		1	5	5	2	1	3	2	3		5	5	5	5	5	3	5	3	3		5	5	3	3	3	5	5	5	3	
93	3	5	1	2	3	5	5	5	4	3		1	3	5	4	5	3	1	3		4	4	5	5	4	2	5	3	3		5	5	4	5	3	1	5	5	3	
94	3	5	1	4	3	4	5	5	4	5		1	4	5	5	1	3	2	3		4	4	5	5	4	2	2	5	1		3	5	4	5	4	1	1	1	1	
95	3	5	1	3	5	3	5	1	4	3		3	2	3	1	3	3	5	3		3	3	5	5	5	3	2	5	1		5	5	4	5	2	2	1	1	1	
96	3	5	1	3	5	1	5	3	5	4		3	2	5	1	3	3	1	1		4	4	5	5	4	3	2	3	5		5	5	2	5	2	1	1	1	3	
97	3	5	1	5	5	1	5	3	5	3		3	5	5	4	5	3	1	1		4	4	5	5	4	3	2	4	5		5	5	2	5	1	3	1	1	3	
98	3	5	1	4	5	4	5	5	5	3		5	5	5	5	5	1	5	1		3	3	5	5	5	2	4	4	5		5	5	2	5	1	1	5	5	5	
99	3	5	1	5	3	3	5	5	5	4		5	4	5	2	3	1	3	1		4	4	5	5	4	3	4	2	5		5	5	2	5	1	5	3	3	3	
100	1	5	5	3	1	2	5	3	5	3		5	1	1	2	3	4	1	1		3	3	5	5	5	3	4	1	5		4	1	2	3	2	3	1	1	1	



HASIL UJI VALIDITAS X1

		X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X110	X1
X11	Pearson Correlation	1	.186	.955**	.058	.158	.011	.018	.327**	.955**	.168	.778**
	Sig. (2-tailed)		.065	.000	.565	.117	.913	.858	.001	.000	.094	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X12	Pearson Correlation	.186	1	.177	.321**	.243*	.309**	-.103	.118	.177	.098	.388**
	Sig. (2-tailed)	.065		.079	.001	.015	.002	.309	.243	.079	.330	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X13	Pearson Correlation	.955**	.177	1	.071	.093	.015	.063	.213*	1.000**	.199*	.759**
	Sig. (2-tailed)	.000	.079		.484	.358	.878	.534	.033	.000	.048	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X14	Pearson Correlation	.058	.321**	.071	1	.062	.768**	.018	-.125	.071	.008	.392**
	Sig. (2-tailed)	.565	.001	.484		.539	.000	.862	.214	.484	.934	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X15	Pearson Correlation	.158	.243*	.093	.062	1	.058	.271**	.282**	.093	-.084	.432**
	Sig. (2-tailed)	.117	.015	.358	.539		.569	.006	.004	.358	.408	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X16	Pearson Correlation	.011	.309**	.015	.768**	.058	1	.016	-.044	.015	.052	.387**
	Sig. (2-tailed)	.913	.002	.878	.000	.569		.872	.662	.878	.604	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X17	Pearson Correlation	.018	-.103	.063	.018	.271**	.016	1	.030	.063	.209*	.329**
	Sig. (2-tailed)	.858	.309	.534	.862	.006	.872		.764	.534	.037	.001
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X18	Pearson Correlation	.327**	.118	.213*	-.125	.282**	-.044	.030	1	.213*	.096	.488**
	Sig. (2-tailed)	.001	.243	.033	.214	.004	.662	.764		.033	.344	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X19	Pearson Correlation	.955**	.177	1.000**	.071	.093	.015	.063	.213*	1	.199*	.759**
	Sig. (2-tailed)	.000	.079	.000	.484	.358	.878	.534	.033		.048	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X110	Pearson Correlation	.168	.098	.199*	.008	-.084	.052	.209*	.096	.199*	1	.354**
	Sig. (2-tailed)	.094	.330	.048	.934	.408	.604	.037	.344	.048		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X1	Pearson Correlation	.778**	.388**	.759**	.392**	.432**	.387**	.329**	.488**	.759**	.354**	1

Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

HASIL UJI VALIDITAS X2

		X21	X22	X23	X24	X25	X26	X27	X28	X29	X2
X21	Pearson Correlation	1	.037	-.006	.200*	1.000**	1.000**	.100	.204*	.121	.782**
	Sig. (2-tailed)		.717	.950	.047	.000	.000	.324	.042	.231	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X22	Pearson Correlation	.037	1	.156	.078	.037	.037	.018	.000	.023	.333**
	Sig. (2-tailed)	.717		.121	.443	.717	.717	.856	.997	.817	.001
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X23	Pearson Correlation	-.006	.156	1	-.091	-.006	-.006	.131	.025	.090	.277**
	Sig. (2-tailed)	.950	.121		.367	.950	.950	.195	.805	.373	.005
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X24	Pearson Correlation	.200*	.078	-.091	1	.200*	.200*	-.041	-.037	-.010	.353**
	Sig. (2-tailed)	.047	.443	.367		.047	.047	.689	.711	.925	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X25	Pearson Correlation	1.000**	.037	-.006	.200*	1	1.000**	.100	.204*	.121	.782**
	Sig. (2-tailed)	.000	.717	.950	.047		.000	.324	.042	.231	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X26	Pearson Correlation	1.000**	.037	-.006	.200*	1.000**	1	.100	.204*	.121	.782**
	Sig. (2-tailed)	.000	.717	.950	.047	.000		.324	.042	.231	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X27	Pearson Correlation	.100	.018	.131	-.041	.100	.100	1	.146	.233*	.420**
	Sig. (2-tailed)	.324	.856	.195	.689	.324	.324		.146	.020	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X28	Pearson Correlation	.204*	.000	.025	-.037	.204*	.204*	.146	1	.198*	.404**
	Sig. (2-tailed)	.042	.997	.805	.711	.042	.042	.146		.048	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X29	Pearson Correlation	.121	.023	.090	-.010	.121	.121	.233*	.198*	1	.418**
	Sig. (2-tailed)	.231	.817	.373	.925	.231	.231	.020	.048		.000

	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X2	Pearson Correlation	.782**	.333**	.277**	.353**	.782**	.782**	.420**	.404**	.418**	1	
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.005	.000	.000	.000	.000	.000	.000		
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

HASIL UJI VALIDITAS X3

	X31	X32	X33	X34	X35	X36	X37	X38	X39	X310	X311	X312	X3
X31 Pearson Correlation	1	.828**	.188	.188	.105	.006	.028	.122	-.057	-.127	-.067	.074	.336**
Sig. (2-tailed)		.000	.061	.061	.300	.949	.779	.227	.575	.208	.505	.462	.001
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X32 Pearson Correlation	.828**	1	.229*	.229*	.164	.060	.163	.199*	-.029	-.030	.030	.172	.489**
Sig. (2-tailed)	.000		.022	.022	.103	.552	.104	.047	.774	.765	.768	.088	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X33 Pearson Correlation	.188	.229*	1	1.000**	.157	.019	.047	.218*	.022	-.034	.022	.116	.418**
Sig. (2-tailed)	.061	.022		.000	.118	.855	.646	.030	.825	.734	.827	.251	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X34 Pearson Correlation	.188	.229*	1.000**	1	.157	.019	.047	.218*	.022	-.034	.022	.116	.418**
Sig. (2-tailed)	.061	.022	.000		.118	.855	.646	.030	.825	.734	.827	.251	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X35 Pearson Correlation	.105	.164	.157	.157	1	.274**	.121	.147	-.049	.144	.162	.112	.461**
Sig. (2-tailed)	.300	.103	.118	.118		.006	.230	.144	.629	.154	.107	.266	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X36 Pearson Correlation	.006	.060	.019	.019	.274**	1	.288**	.232*	.149	.352**	.167	.054	.539**
Sig. (2-tailed)	.949	.552	.855	.855	.006		.004	.020	.140	.000	.096	.595	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X37 Pearson Correlation	.028	.163	.047	.047	.121	.288**	1	.254*	.319**	.144	.297**	.117	.576**

	Sig. (2-tailed)	.779	.104	.646	.646	.230	.004		.011	.001	.152	.003	.247	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X38	Pearson Correlation	.122	.199*	.218*	.218*	.147	.232*	.254*	1	.139	-.062	.128	.231*	.537**
	Sig. (2-tailed)	.227	.047	.030	.030	.144	.020	.011		.167	.537	.205	.020	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X39	Pearson Correlation	-.057	-.029	.022	.022	-.049	.149	.319**	.139	1	-.067	.013	.101	.317**
	Sig. (2-tailed)	.575	.774	.825	.825	.629	.140	.001	.167		.509	.898	.316	.001
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	101	100	100	100	100
X310	Pearson Correlation	-.127	-.030	-.034	-.034	.144	.352**	.144	-.062	-.067	1	.179	.131	.384**
	Sig. (2-tailed)	.208	.765	.734	.734	.154	.000	.152	.537	.509		.074	.194	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X311	Pearson Correlation	-.067	.030	.022	.022	.162	.167	.297**	.128	.013	.179	1	.151	.409**
	Sig. (2-tailed)	.505	.768	.827	.827	.107	.096	.003	.205	.898	.074		.134	.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X312	Pearson Correlation	.074	.172	.116	.116	.112	.054	.117	.231*	.101	.131	.151	1	.471**
	Sig. (2-tailed)	.462	.088	.251	.251	.266	.595	.247	.020	.316	.194	.134		.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
X3	Pearson Correlation	.336**	.489**	.418**	.418**	.461**	.539**	.576**	.537**	.317**	.384**	.409**	.471**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

HASIL UJI VALIDITAS Y

	Y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10	y11	y12	y13	y14	y15	y16	Y
YPearson Correlation	1	.134	.740**	.045	.154	.033	.143	.129	.026	.373**	-.082	-.033	.115	-.095	.249*	.154	.489**
1Sig. (2-tailed)		.183	.000	.659	.125	.744	.157	.202	.796	.000	.419	.748	.254	.349	.012	.125	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.134	1	.055	.117	-.122	.056	.266**	.212*	-.251*	.049	.054	.166	.129	.061	.148	.037	.299**
2Sig. (2-tailed)	.183		.590	.245	.228	.579	.007	.034	.012	.626	.592	.099	.201	.544	.142	.717	.002
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.740**	.055	1	.127	.043	.190	-.053	-.072	.052	.226*	.133	-.118	.038	.021	.117	.157	.427**

3Sig. (2-tailed)	.000	.590		.207	.668	.058	.603	.478	.611	.024	.187	.244	.708	.838	.246	.119	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.045	.117	.127	1	.035	.300**	.305**	.286**	.222*	.093	.163	.008	.261**	.076	.224*	.194	.569**
4Sig. (2-tailed)	.659	.245	.207		.727	.002	.002	.004	.026	.357	.105	.936	.009	.451	.025	.053	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.154	-.122	.043	.035	1	-.059	.140	.199*	.232*	.138	.109	.172	-.033	.038	-.030	.202*	.320**
5Sig. (2-tailed)	.125	.228	.668	.727		.562	.164	.047	.020	.172	.279	.086	.745	.705	.767	.044	.001
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.033	.056	.190	.300**	-.059	1	-.011	-.071	.196	-.261**	.560**	-.162	.125	.337**	.110	.276**	.418**
6Sig. (2-tailed)	.744	.579	.058	.002	.562		.913	.482	.051	.009	.000	.107	.214	.001	.276	.006	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.143	.266**	-.053	.305**	.140	-.011	1	.785**	-.178	.063	-.056	.243*	.337**	.007	.371**	.132	.585**
7Sig. (2-tailed)	.157	.007	.603	.002	.164	.913		.000	.077	.531	.582	.015	.001	.949	.000	.190	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.129	.212*	-.072	.286**	.199*	-.071	.785**	1	-.149	.034	-.116	.158	.234*	.084	.193	.055	.499**
8Sig. (2-tailed)	.202	.034	.478	.004	.047	.482	.000		.139	.736	.252	.118	.019	.405	.055	.585	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.026	-.251*	.052	.222*	.232*	.196	-.178	-.149	1	.005	.066	-.245*	-.206*	.213*	-.178	.481**	.201*
9Sig. (2-tailed)	.796	.012	.611	.026	.020	.051	.077	.139		.962	.515	.014	.040	.033	.077	.000	.045
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.373**	.049	.226*	.093	.138	-.261**	.063	.034	.005	1	-.150	.107	.038	-.162	.154	-.288**	.199*
10Sig. (2-tailed)	.000	.626	.024	.357	.172	.009	.531	.736	.962		.136	.290	.705	.107	.126	.004	.047
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	-.082	.054	.133	.163	.109	.560**	-.056	-.116	.066	-.150	1	-.012	.267**	.428**	.121	.061	.408**
11Sig. (2-tailed)	.419	.592	.187	.105	.279	.000	.582	.252	.515	.136		.905	.007	.000	.231	.547	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	-.033	.166	-.118	.008	.172	-.162	.243*	.158	-.245*	.107	-.012	1	.209*	-.009	.118	-.278**	.222*
12Sig. (2-tailed)	.748	.099	.244	.936	.086	.107	.015	.118	.014	.290	.905		.037	.926	.244	.005	.026
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.115	.129	.038	.261**	-.033	.125	.337**	.234*	-.206*	.038	.267**	.209*	1	.075	.212*	-.075	.450**
13Sig. (2-tailed)	.254	.201	.708	.009	.745	.214	.001	.019	.040	.705	.007	.037		.458	.034	.459	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	-.095	.061	.021	.076	.038	.337**	.007	.084	.213*	-.162	.428**	-.009	.075	1	-.111	.169	.352**

1Sig. (2-tailed)	.349	.544	.838	.451	.705	.001	.949	.405	.033	.107	.000	.926	.458		.272	.092	.000
4N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.249*	.148	.117	.224*	-.030	.110	.371**	.193	-.178	.154	.121	.118	.212*	-.111	1	-.061	.425**
1Sig. (2-tailed)	.012	.142	.246	.025	.767	.276	.000	.055	.077	.126	.231	.244	.034	.272		.544	.000
EN	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
yPearson Correlation	.154	.037	.157	.194	.202*	.276**	.132	.055	.481**	-.288**	.061	-.278**	-.075	.169	-.061	1	.351**
1Sig. (2-tailed)	.125	.717	.119	.053	.044	.006	.190	.585	.000	.004	.547	.005	.459	.092	.544		.000
EN	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
YPearson Correlation	.489**	.299**	.427**	.569**	.320**	.418**	.585**	.499**	.201*	.199*	.408**	.222*	.450**	.352**	.425**	.351**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.045	.047	.000	.026	.000	.000	.000	.000	.000
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



UJI RELIABILITAS

Uji Reliabilitas X1

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.618	.637	9

Uji Reliabilitas X2

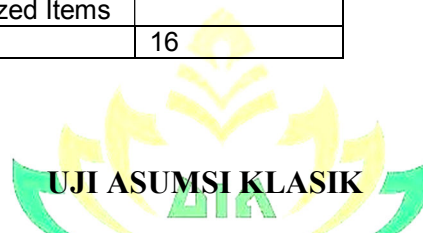
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.673	.687	10

Uji Reliabilitas X3

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.625	.650	12

Uji Reliabilitas Y

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.633	.628	16

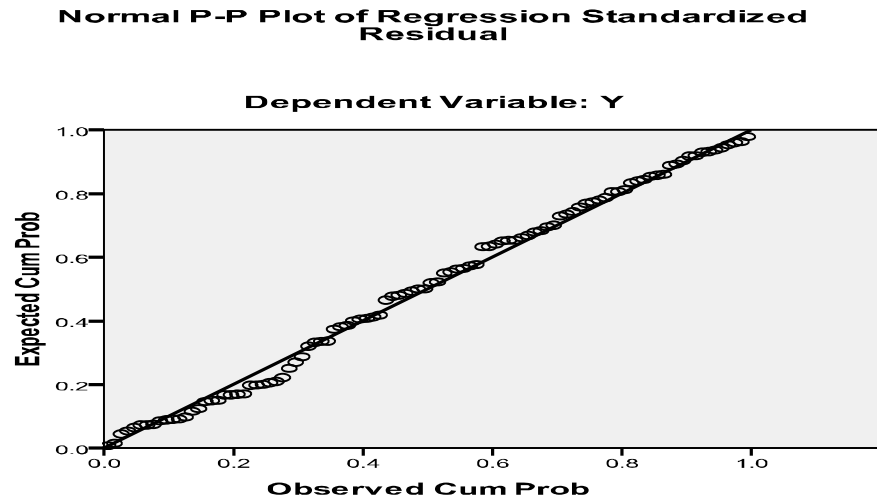


Output Coefficients Uji Multikolonierisme

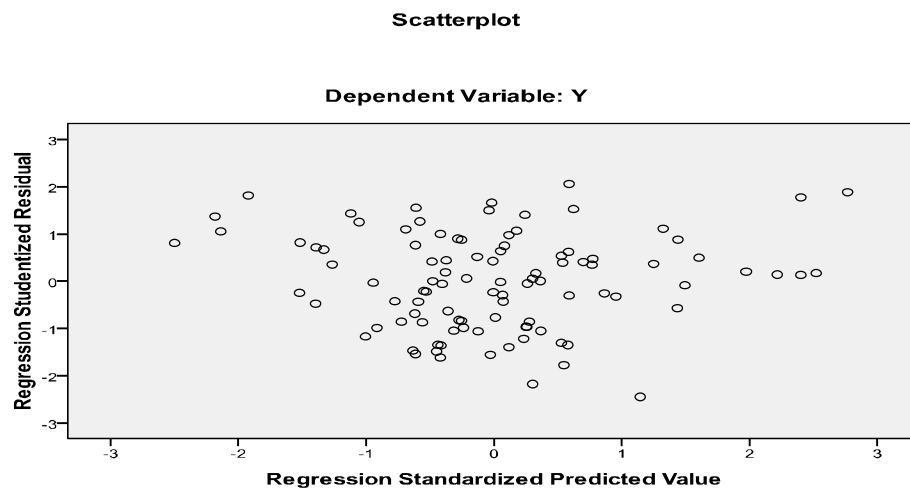
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.845	4.876		.788	.432		
	X1	-.043	.105	-.042	-.406	.686	.942	1.061
	X2	.134	.096	.165	1.398	.165	.725	1.380
	X3	.005	.091	.006	.054	.957	.716	1.396

a. Dependent Variable: abresid

Uji Normalitas P-P Plot



Uji Heteroksiditas



UJI REGRESI BERGANDA

Output Uji Parsial (T)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3461.123	3	1153.708	19.468	.000 ^a
	Residual	5688.987	96	59.260		
	Total	9150.110	99			

Output Uji Simultan (F)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-8.830	6.976		-1.266	.209
	X1	.340	.131	.216	2.600	.011
	X2	.354	.153	.205	2.319	.023
	X3	.718	.152	.414	4.732	.000

Uji Determinasi (R)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.615 ^a	.378	.359	7.69807



PERSETUJUAN
SEBAGAI RESPONDEN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : _____ (L/P)*

Alamat : _____

No. Telp : _____

Dari penjelasan dan uraian yang ada dalam kuesioner ini, dengan ini saya menyatakan setuju, tanpa paksaan sebagai responden penelitian dengan judul “Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap keputusan menjadi anggota BTM Binaan Masyarakat” dan bersedia memberikan tanggapan atas isi kuesioner ini, serta mengisinya sesuai petunjuk pengisian dan sesuai dengan kondisi saya yang sesungguhnya.



Bandar Lampung, Oktober 2017

Yang membuat pernyataan,

(.....)







